DIE GESETZE DER GEWINNER

SO WERDEN IHRE TRÄUME WAHR



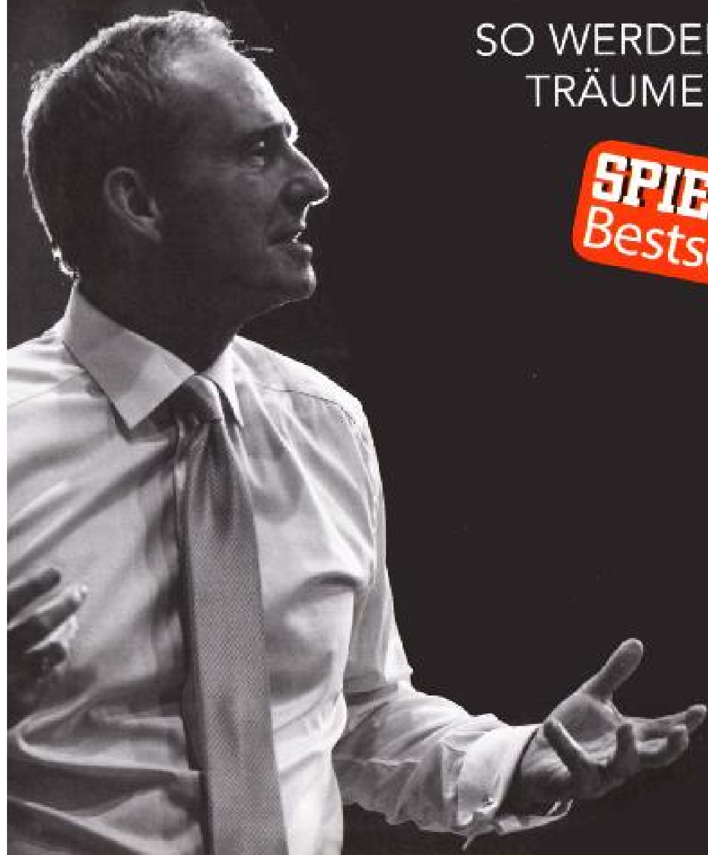
SPIEGEL Bestseller

BODO SCHÄFER

DIE GESETZE DER GEWINNER

SO WERDEN IHRE TRÄUME WAHR

SPIEGEL Bestseller



BODO SCHÄFER

M it 26 Ja hren war Bodo Schäfer pleite -

und nur viereinhalb Ja hre später war er

finanzie l l frei.

„ Die Gesetze der Gewinner" beschrei ben

die 30 Lehren, die er gelernt hat, um mit

30 Jahren M i l l i onär zu sein.

Das Buch zeigt: Jeder von uns kann seine Träume wahr machen.

Allerdings werden Träume a l lzu häufig von Verpfl ichtungen, Frustration und Al ltagstrott überdeckt ...

Die Folge: Wir geben uns oft m it weniger zufrieden, als wir verdienen.

Dabei hat jeder die Mögl ichkeit, ein Gewinner zu sein. Und dieses Buch zeigt Ihnen wie.

Lernen Sie mit diesem 30-Tage-Programm, wie Sie ...

- erfolgre icher in Ihrem Beruf werden
- Ängste ü berwinden
- die Gewohnheiten der Gewinner entwickeln
- mit Kritik anderer fertigwerden
- mehr Geld verdienen

- echte Anerkennung erha lten

... und wie Ihre Träume wahr werden.

DIE

GESETZEDER

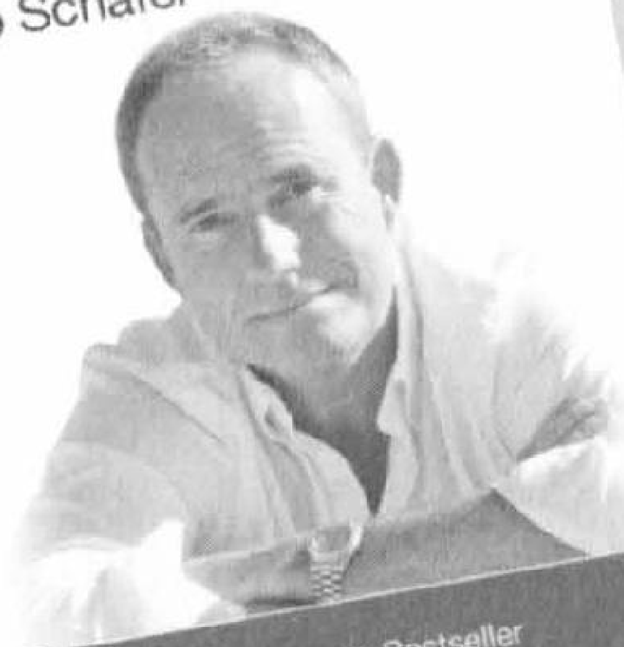
GEWINNER

SO WERDEN IHRE

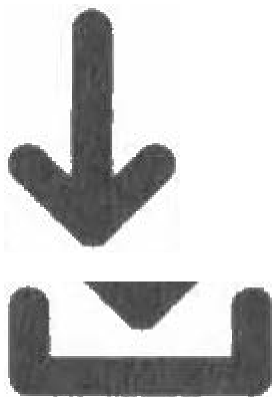
TRÄUME WAHR

BODO SCHÄFER




Bodo Schäfer
AKADEMIE
Praxis-Handbuch
Die Gesetze der Gewinner
Bodo Schäfer
Die ideale Ergänzung zum Bestseller
„Die Gesetze der Gewinner“

GRATIS



Laden Sie dieses Arbeitshandbuch

GRATIS herunter

Lesen Sie dies zuerst:

Einfach um Danke zu sagen, weil Sie mein Buch bestellt haben schenke ich Ihnen das Praxis- H andbuch Die Gesetze der Ge,vinner 1 00% gratis.

So können Sie ganz leicht und spielerisch clie Gesetze der Gewinner zu einem Teil Ihres

Lebens machen.

Um es runterzuladen, gehen Sie auf:

www.buch.bodoschaefer.de/ extras

Sie erhalten vollkommen kostenlos und unverbindlich: Das Praxishandbuch Die Gesetze der Gewinner. Lernen Sie wie Gewinner zu denken und G renzen zu überwinden.

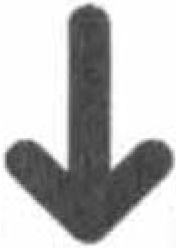
Für Sie als Dankeschön absolut

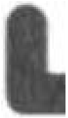
Erfolgs-Journal

M

[redacted]

GRATI







vollkommen

kostenlos

GRATIS

Ih r 2. Geschenk:

Der schnellste Weg, um erfolgreicher zu

werden und mehr zu verdienen:

Erhöhen Sie I h r Selbstvertrauen

In Ihrem Erfolgs-Journal fi nden Sie die genaue Anleitung dazu.

fit dem Erfolgs-Journal können Sie c lie mentale Alchemie noch viel leichter umsetzen - darum schenke ich es Ihnen!

U m es runterzuladen, gehen Sie auf:

www.buch.bodoschaefer.de/ extras

Sie erhalten

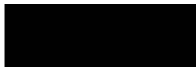
und unverbindlich: Mein Erfolgs-Journal.

Normalpreis: 19,90 (

Für Sie als Dankeschön absolut

WELT am SONNTAG





Capital

Medienzitate über Bodo Schäfer

, , Der bedeutendste Coach der letzten 10 Jahre."

COSMOPOUTMDE

„ J\lit Sachkenntnis und Schreibwitz ... (und vielen konkreten Ratschlägen) nimmt er den Leser an die Hand und geleitet ihn auf den \X'eg zur ersten Million."

11111

„ Es gibt einen sicheren Weg, mit gutem Gewissen die erste i\!illion zu erreichen -

Bodo Schäfer zei1,>t ihn."

Silddeutsche 1eitung

„ Bodo Schäfer verrät bewährte Geheimnisse über den Aufbau von Vermögen und er liefen einfache, sofort wirksame Techniken über den Umgang mit Geld."

„ Bodo Schäfer zeigt den \X'eg zur ersten 1\·Lillion."

„ t\lle haben sie abgekupfen und nachgebetet \"Dm einzigen legitimen Herrn der Mäuse, von Bodo Schäfer."

;$runrfurtrr .\llßtlnrinr

, , Der in den US1\ geschulte Money-Coach und Buchautor versteht es, auf seinen Seminaren die Teilnehmer für das Thema Geld zu gewinnen und innere Blockaden zu beseitigen."

„ Bodo Schäfer ist Europas i\!oney-Coach."

t:;stern

„ \X'er diszipliniert spart und dazu modernes Anlage-Management betreibt, wird bald reich."

lml

„ „. ein wirklicher Ansporn für i\Ienschen, die ihre Zukunft selbst designen wollen."

CJ

C!I

Der Text dieses Buches folgt den Regeln

der reformierten Rechtschreibung.

1 . Auflage März 2018

Projektkoordination:

Annika l lildebrandt - Bodo Schäfer Akademie

Satz und Gestaltung:

Kristina Herrmann - Bodo Schäfer Akademie

Druck und Bindung:

J A Media GmbH

Verlag:

Bodo Schäfer Akademie GmbH

G ustav-Stresemann-Str. 19,

D-5 1 469 Bergisch Gladbach

Tel: +49 (0) 2202 / 238 791

Fax: +49 (0) 2202 / 238 792

W\Vw. bodo schaefer-akadcmie.de

Printed in Germany

ISBN 978-3-936 1 35-88- 6

Inhalt



Vorwort

G lauben Sie, dass Sie zu mehr in der Lage sind, als sich momentan in Ihrem Leben zeigt? Haben Sie Träume . . . , und werden diese Träume häufi.g von Verpflichtungen, Frustrationen und Ihrem Alltagstrott wie vo n einem Schleier überdeckt?

ln jedem Ki nd steckt ein Genie, hat Einstein festgestellt. Wir aJJe haben die Möglichkeit und das Recht, wie ein Gewinner zu leben.

Vielleicht geht es Ihnen manchmal, wie es mir vor Jahren ging. Da habe ich nach einer Art »Wegweiser« gesucht, nach Richtlinien, die mir helfen würden. Es fing damit an, dass ich zu meinem ersten Coach sagte: »Ich würde alles dafür geben, umso erfolgreich zu sein wie Sie.« Er schüttelte zweifelnd den Kopf: »Da bin ich mir nicht sicher, 1 -lerr Schäfer.«

Ich versicherte, d::tss es mir ernst war mit meinem \X! unsch. Darauf antwortete mein Coach: »Dann kommen Sie jede Woche an drei Tagen zu mir, um zu lernen. Schreiben Sie alles mit, und setzen Sie die Dinge um, die ich Ih nen sage.«

Zuerst wollte ich eine Formel für Erfolg und Glück fi nden. Selbstverständlich gibt es eine solche einzige Formel nicht. Dazu ist das Leben zu vielseitig.

D ann wollte ich, dass mein Coach mir bei meinen aktuellen Problemen hilft. Auch hier wurden meine E rwartungen zunächst nicht erfüllt. Anstatt für mich schwierige Situationen zu lösen, erklärte mein Coach mir G rundsätze: Die Gesetze der Gewinner. \Xlas ich anfangs nicht verstand, erw ies sich später als große Bereicherung: Ich habe nicht nur gelernt, selbst mit meinen gegenwärtigen Problemen umzugehen; ich war auch für zukünftige Herausforderungen gewappnet.

Natürlich erlebe ich auch heute noch schwierige Situationen. Dann .frage ich mich: »Wa s würde mein Coach jetzt wohl zu mir sagen?« In meiner Vorstellung 8





höre ich dann seine Stimme, sehe sein Gesicht und fühle die Gewissheit, das Richtige zu tun.

Es gab Momente in meinem Leben, in denen mir andere Menschen

Zweifel einredeten. l ch habe mich dann immer an die \'qor re meines Coaches erinnert:

»Eins macht mich wirklich wütend: Wenn jemand andere lenschen verachtet.

Und das tut er immer dann, wenn er ihnen die Möglichkeit abspr icht, er folgreich und glücklich sein zu können. Niemand - wirklich niemand - so llte sich das Recht anmaßen, zu anderen zu sagen: >Du kannst kein besseres Leben haben!<; und niemand sollte das zu sich selbst sagen.«

N icht jeder hat das G lück, solche Lehr meister zu finden. Dar um habe ich dieses Buch geschr ieben: In ihm sind die wichtigsten Grundsätze für Er folg zu sammengefasst, die ich ler nen durfte.

Dabei handelt es sich um sehr alte, bewährte Wahrheiten. Die meisten l\lenschen kennen einige von ihnen, aber sie wenden sie häufig nicht an. So gibt es Aussagen, die wir zehn Jahre kennen, und im elften Jahr erstaunt uns die Tiefe und die Fr uchtbar keit ihres Gedankens.

Wenn Sie mit diesem Buch arbeiten, werden Sie drei Dinge feststellen: Erstens scheinen einige Gesetze e.i nander zu widersprechen. Manche Menschen könnten versucht sein, dies zu kritisieren. Aber die Gesetze der Gewinner beziehen sich auf unser Leben. ncl das Leben ist nun einmal vo ller Paradoxa: \('a s wie Widerspr üche anmutet, sind in Wahrheit verschiedene Besrnnclteile eines gro ßen Ganzen.

Zweitens werden Sie Wieder holungen er kennen. Damit möchte ich aufzeigen: Die einzelnen Gesetze stehen in Beziehung zueinander. Erst wenn wir die Gesetze im Zusammenhang sehen, bereicher n sie unser Leben wirklich.

Bodo Schäfer

Drittens werden Sie bemerken: Es ist nicht immer einfach, nach den Gesetzen der Gewinner zu leben. Aber wir sind machtvoLI genug, es zu tun. \X1ir können jederzeit unser Leben ändern. Erfolg und Erfüllung sind nicht in erster Linie auf Glück zurückzuführen: Sie sind zu einem großen Teil das Ergebnis einer bestimmten Lebensart, die sich an gewissen Grundsätzen orientiert.

Diese Erkenntnis ist nicht jedem willkommen. Viele Menschen sehen sich lieber als Opfer; so haben sie eine willkommene /\ usrede.

Aber die Wahrheit ist: W ir haben die Wahl! Es kommt nicht so sehr auf die Situation an, in der wir uns befinden; es kommt darauf an, was wir aus der Situation machen. Sie und ich, jeder von uns, hat die Möglichkeit, ein Gewinner zu sein. Dieses Buch ist voUer »Rezepte«, die Sie sofort umsetzen können.

I ch hoffe, dass die Gesetze der Gewinner Sie auf besondere Weise berühren und ermutigen. Drei besondere W ünsche habe ich für Sie: Verwandeln Sie Ihre Träume in Realitäten.

Bereichern Sie Ihren Alltag durch goldene Momente.

Werden Sie zu dem Menschen, der Sie sein könnten.

ß oclo Schäfer

Zu diesem Buch:

Vorschläge, wie Sie mit diesem Buch arbeiten können, finden Sie im 6 . Gesetz auf Seite 58f. unter der Überschri ft »Die Gesetze der Gewinnern.

ABER: Geben Sie ihnen NICHT dieses Buch. [redacted]

SONDERN : schenken Sie ihnen am Besten einfach den Link, damit diese Menschen es selber bestellen.

ABER: Geben Sie ihnen NICHT dieses Buch.

SONDERN : schenken Sie ihnen am Besten einfach den Link, damit diese Menschen es selber bestellen.

Achtu n g :

Sicher kennen Sie jemanden,

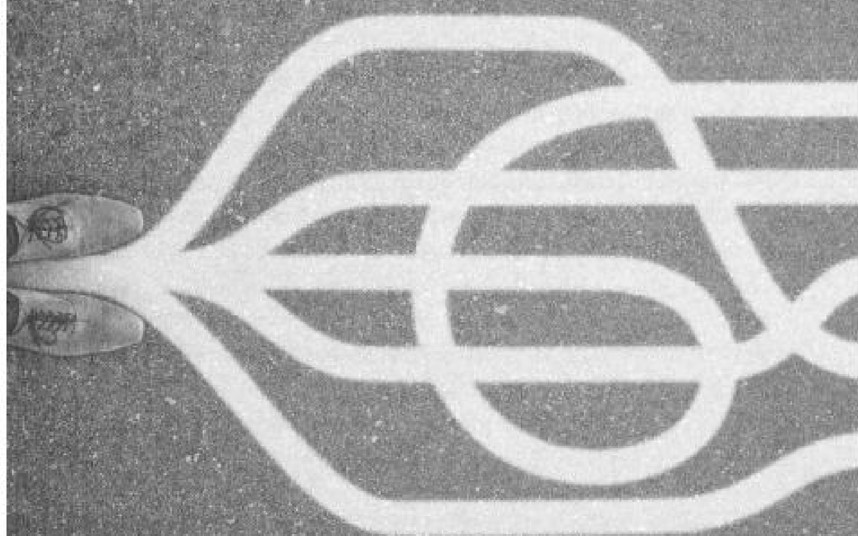
der jetzt ebenfalls diese Geheimnisse und Strategien erfahren sollte.

Geben Sie D I E G ESETZE DER G EW I N N ER an diese Menschen weiter.

Schenken Sie es Menschen, clie I hnen wichtig sind.

Denn nur so können sie sich ebenfalls die wer tvoUen Geschenke sicher n, die Sie vorne im Buch finden: Das Praxishandbuch Die Gesetze der Gewinner und ihr Er folgs-Jour nal .

LI



1. Gesetz

1 . Gesetz: Triff Entscheidungen

Es war einmal ein kleiner Bach, der kam a n den Rand einer großen Wüste. Dort hörte er eine Stimme: »Los, gehe ruhig weiter.« Aber der Bach fürchtete sich vor dem euen und Unbekannten. Er hatte Angst vor der Veränderung. Er wollte zwar mehr \X'asser haben und ein schöneres Leben führen, aber er wollte sich nich t verändern und kein Risiko eingehen.

Doch wieder sprach die Stimme: »Wenn du den Schritt nicht wagst, dann wirst du nie erfahren, woz u du in der Lage bist. Vertraue einfach darauf, dass du auch in einer neuen Umgebung zurechtkommst. Fließe ruhig weiter.«

Da entschloss sich der Bach weiterzugehen. nd es war ihm nicht sehr wohl dabei. In der \'(! üste wurde es immer heißer und schließlich verdunstete der Bach. Die aufgestiegenen kleinen Tröpfchen sammelten sich oben in der Luft. Dort bildeten sie dann Wo lken, die über die Wüste zogen. Die Wolken reisten viele Tage, bis s ie hinter der Wüste zum großen Meer kamen. Dort regneten sie sich leer.

Das Bächlein führte nun ein viel schöneres Leben, als es jemals zu träumen gewagt hatte. \X'ährend es sich sanf t von einer Welle tragen ließ, überlegte es lächelnd: »Ich habe mehrmals meine Daseinsform verändert - und doch bin ich jetzt mehr ich selbst als je zuvor.«

Entscheidungen zu treffen fällt vielen Menschen schwer. Besonders dann, wenn es notwendig ist, dabei Risiken einzugehen. Dazu kommt die Angst vor der Veränderung. nd vieles wird unter U mständen anders werden: Vielleicht Ihr Tagesablauf, Ihr \X'ohnort, lhr Freundes- und Bekanntenkreis, all das kann sich verändern. Aber die größte Veränderung findet in I hnen statt. Und genau davor fürchten sich die meisten Menschen. Fragen Sie sich kritisch: Wollen Sie so bleiben, wie Sie sind? Oder wollen Sie wachsen und sich positiv verändern?
Wachs-13



turn und jede Veränderung werden immer vo n einer Entscheidung eingeleitet.

Die Furcht vor einer falschen E n tscheidung ist groß. D ie Furcht, das bekannte, »sichere« Terrain zu verlassen und es gegen etwas U nbekanntes einzutauschen. Aber dieser Schritt bedeutet die Möglichkeit zum Wachstum. H ier liegt die große Chance für jeden

Menschen.

Jede Entscheidung ist auch eine Trennung

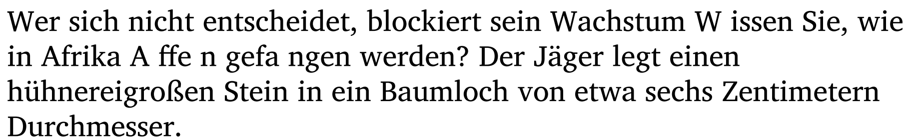
Das Wort Ent-Scheidung macht deutlich, dass jede E ntscheidung eine Scheidung bedeutet. Mit jeder E ntscheidung wählen wir eine Möglichkeit und trennen uns gleichzeitig vo n allen anderen. Wer wirk.Lich eine ernsthafte Entscheidung tri fft, der versperrt sich sogar bewusst den Zugang zu jeder anderen Möglichkeit.

Bei den wichtigen E ntscheidungen in unserem Leben haben wir die Wahl zwischen der Vergangenheit und der Zukunft. Wir können uns dafür entscheiden, an dem, was wir haben, festzuhalten. Dann sind wir aber nicht frei für eine neue Chance. U nd das heißt gleichzeitig, dass wir uns entschieden haben, uns von unseren Träumen und unserer Vision für eine erfüUendere Zukunft zu trennen. Oder wir können loslassen und haben dann beide Hände frei für unsere Ziele und Träume.

Es ist nicht mögLich, gleichzeitig an dem festzuhalten, was uns »Sicherheit«

gibt, und nac h einer Vision zu greifen. Sie müssen sich entweder vo n lhrer »Sicherheit« o der von der Möglichkeit trennen, sich Ihre Träume zu erfüllen. Wofür entscheiden Sie sich? Wollen Sie an der Vergangenheit festhalten, o der wählen ie die Chance einer reichen Zukunft? Sie alleine kennen die Antworten. Sie wissen, ob Sie wirk.Li ch glück.Lich sind mit Ihrem jetzigen Leben - o der ob Sie etwas verändern sollten. Veränderungen beginnen immer mit Ent-Scheidungen.

Also mit Trennung. Das erfordert M ut.



Wer sich nicht entscheidet, blockiert sein Wachstum W issen Sie, wie in Afrika A ffe n gefa ngen werden? Der Jäger legt einen hühnereigroßen Stein in ein Baumloch von etwa sechs Zentimetern Durchmesser.

Dabei tut er sehr geheimnisvoU. Die Affe n beobachten ihn dabei aus sicherer Entfernung und werden neugierig.

Dann geht der Jäger einige Meter weg. Sofort nähert sich ein Affe dem Baum und greift in das Loch. Er fühlt den Gegenstand und will ihn aus dem Loch ziehen. Der Durchmesser des L ochs ist dafür aber zu klein. Der Affe könnte natürlich seine Hand jederzeit leicht aus dem Loch ziehen, wenn er den Stein loslassen würde. Aber dazu kann er sich nicht durchringen. Und so geli ngt es dem Mann schließlich, den Affen zu fangen, indem er ihm in aller Ruhe einen Sack übcrstülpt.

Kann es sein, dass wir manchmal von unserer Vergangenheit gefangen gehalten werden? Dass wir uns an Dinge und Sicherheiten klammern? Und kann es sein, dass wir dadurch nicht die Hände frei haben - für das Leben, das uns glücklicher machen würde? W ir begegnen hier einer wichtigen Grund frage:

\X'as wollen Sie in Ihrem Leben erreichen?

T heodore Roosevelt sagte einmal: »1:.s ist 11iel besser; ,�roße DiilJ!,e z11 111t(�fll, /!.roße Tti11111phe Z!' feiern, auch ll'enn es t11if dun llYeg z11 Fehlschlt{�en ko111111t, als sich in die Reihe der schlichten Geister eillZftordnen, die 1J1eder rief Freude noch 1•iel I Bn ojahm11 ll'eil sie in der Grc111zo11e leben, in der es J/leder Sieg 11och Niederlage f!,ibt.«

Gewinner klammern nicht, sie halten sich nicht krampfhaft an einer ituation fest, die sie nicht befriedigt. Sie können ein Risiko eingehen, weil sie wissen, dass alles besser ist als eine unbefriedigende :Minimalexistenz. Armut bedeutet für die meisten Menschen in Europa nicht, 1 Junger zu leiden, sondern einen stumpfsinnigen Alltag zu leben.

Es ist ein ,�roßer Unterschied, ob Sie spielen, 11111 nicht Z!' rerliere11, oder ob Sie spielen, 11111 Z!' gen1i11ne11. \'(/er bemüht ist, nur nicht zu verlieren, konzentriert sich auf die Risiken und Gefa hren. Wer auf Sieg setzt, hat eher die Möglichkeit des Sieges

\'Or Augen. Was glauben Sie, wer von beiden fühlt sich wohl glücklicher?

G ründe, warum keine Entscheidungen getroffen

werden

1. Viele Menschen meinen, ein Leben lang bei

einem Beruf bleiben zu müssen

Die Berufswahl vieler Menschen wurde jedoch von ignoranten Teenagern getroffen - von uns. Vielleicht waren diese Entscheidungen gut, vielleicht aber auch nicht. nd dann könnte es an der Zeit sein, neue Entscheidungen zu treffen. Die wichtige Frage lautet: Lieben Sie Ihre Tätigkeit? Das Leben ist zu kurz, um tagtäglich einer Arbeit nachzugehen, die wir nicht richtig lieben. nd ganz gleich, was Sie tun, Sie stehen im direkten Wettbewerb mit Menschen, die genau diese Tätigkeit lieben.

2. Viele Menschen meinen, sich »später«

entscheiden zu können

t\ber jemand, der keine Entscheidung treffen kann, verliert das Vertrauen in sich selbst. Abgesehen davon ist es gar nicht möglich, keine Entscheidung zu treffen.

Auch wenn Sie sich nicht entschieden haben, haben Sie sich entschieden. Sie haben dann gewählt, dass alles so bleibt wie bisher. Oder Sie haben die U nentschiedenheit gewählt. Dieser Zustand kostet enorm viel Energie. Er belastet. Sie sind nicht frei und können sich nicht frei bewegen.

Dennoch sagen viele i\Ienschen, dass sie sich ebenso gut später entscheiden könnten. Am besten stellen Sie sich Ihr Ziel vor, als würde es auf einer Rolltreppe stehen. Es ist ständig in Bewegung - es entfernt sich von l hnen. Wenn Sie einige Zeit zögern, um sich zu entscheiden, ist das Ziel schon außer Reichweite.



3. Viele Menschen haben Angst vor einer

»falschen« Entscheidung

Dabei gibt es so etwas gar nicht. Mit der Entscheidung haben Sie ja eine Alternative abgewählt. Sie werden darum nie wissen, wie lhr

Leben verlaufen wäre, wenn Sie sich anders entschieden hätten.

Ein Beispiel: Angenommen, Sie wollen sich entscheiden, ob Sie ans Meer fahren oder in die Berge, und Sie wählen die Berge. Leider regnet es dort heftig

- und zwar ununterbrochen die gesamten zehn Tage, die Sie dort verbringen.

Die meisten Menschen würden jetzt sagen: »lch habe die falsche Entscheidung getroffen.« Zu Recht?

Nicht unbedingt. Denn Sie wissen doch nicht, was Ihnen am Meer widerfahren wäre. Womöglich härten Sie mit einer schweren Lebensmittelvergiftung die ganze Zeit im Bett gelegen. Vielleicht lernen Sie in den Bergen auch Ihren Traumpartner kennen. Sofort relativiert sich die ursprüngliche Einschätzung, eine »falsche« Entscheidung getroffen zu haben. Oie Wahrheit ist: Wir werden nie genau wissen, ob wir besser gefahren wären, wenn wir uns anders entschieden hätten. Eben weil wir nicht wissen, wie unser Leben dann verlaufen wäre.

achdcm Sie eine Zeit lang nachgedacht haben, ist jede Entscheidung besser als gar keine.

4. Viele Menschen meinen, ihre Entscheidungen leicht und ohne Schmerz treffen zu können

Die ideale Entscheidung scheint die zu sein, die sich geradezu aufdrängt. Darum neigen Menschen oft dazu zu warten, bis nur noch eine Alternative übrig geblieben ist, weil die andere an Attraktivität verloren hat. \Xlir übersehen dabei, dass es sich dann nicht mehr wirklich um eine Entscheidung handelt. Das ist keine Wahl mehr.

Erst wenn Sie beide Alternativen würdigen, hat die \Xlahl wirklich Kraft. Je mehr Sie die nicht gewählte Alternative würdigen - obwohl Sie diese nicht gewählt haben -, umso mehr werten Sie die Alternative auf, die Sie gewählt haben.

\X'enn Sie den Respekt vor sich selbst steigern wollen, so treffen Sie rasche Entscheidungen. Trainieren Sie Ihren »Entscheidungsmuskel«.

I n den Momenten der Entscheid ung

bestimmen wir u nser Schicksal

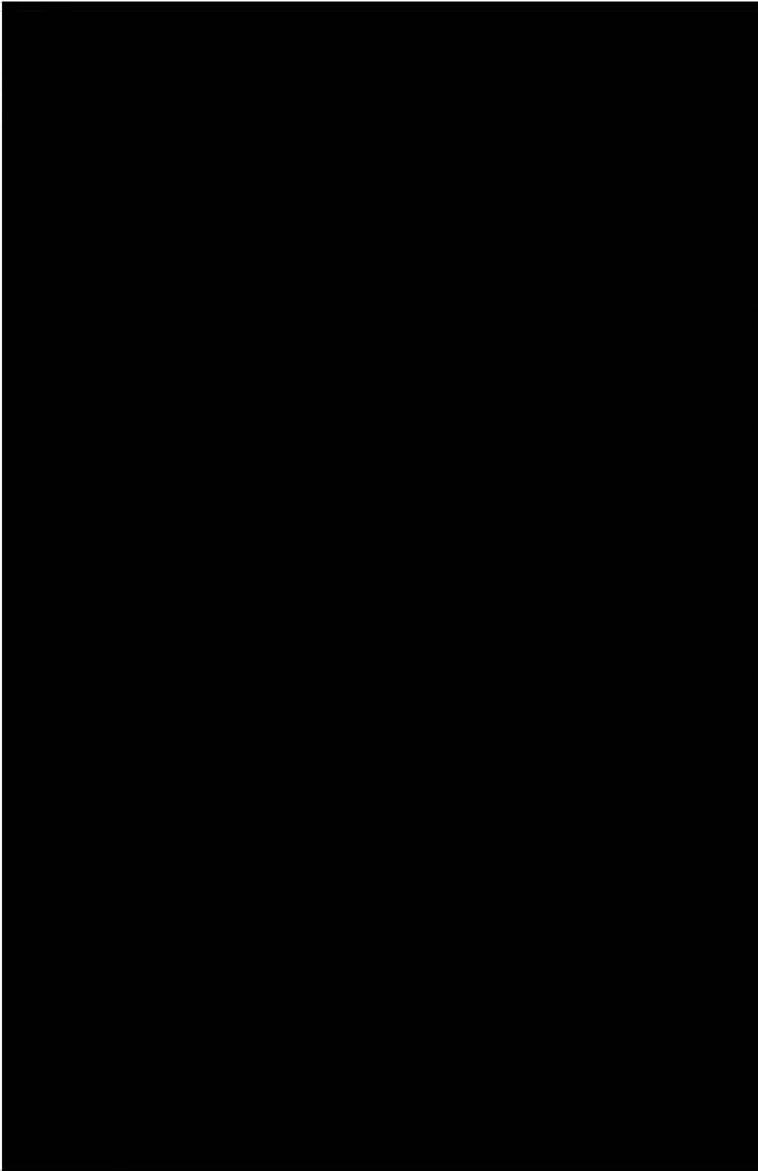
Stellen Sie sich vor: In den nächsten Jahren wird ein Mensch neu in I hrem Leben auftauchen. Er wird Ihre Haustürschlüssel besitzen und lhr Auto. Er wird in Ihrem Haus wohnen und an Ihrem Tisch sitzen. Er wird all die Dinge benutzen, für die Sie hart gearbeitet haben und die I hnen ans H erz gewachsen sind. Er wird Ihre Kontoauszüge lesen und

kontrollieren, ob Sie wirklich etwas aus den letzten Jahren gemacht haben. Er schläft in Ihrem Bett. Und wenn Sie kritisch in den Spiegel schauen, dann sehen Sie ihn. Dieser Mensch sind Sie. Sie haben ihn geschaffen durch die Entscheidungen, die Sie heute treffen, und durch die Dinge, die Sie heute tun oder nicht tun.

\X:'ie wird dieser Mensch aussehen? Wie wird er wohnen? Was wird er tun und welche Freunde wird er haben? Über wie viel Lebensqualität wird er verfügen? Wird er ein fröhlicher Mensch sein, der ein erfülltes Leben lebt?

Ihre Entscheidungen von heute bestimmen die Antworten auf diese Fragen. Menschen, die ein ge1inges Selbs/IJ'ertgefiihl haben, beschiitzen sich selbst, i11defll sie keine Risiken eingehen. Darum halten so viele Menschen an etwas fest, das ihnen im G runde genommen gar nicht gefallt. Das größte Risiko ist doch, in der Zukunft ein Leben zu ertragen, das ihnen keinen Spaß macht. Darum sagte ein sehr erfolgreicher Mann einmal: J>llV.-1mm ,�ehe11 Sie kein Risiko ein,· Sie kii1111en nicht !'0111 Boden fallen.«

Gewinner orientieren sich bei ihren Entscheidungen an dem, was sie wirklich wollen. Sie treffen Entscheidungen rasch und bleiben lange dabei. Die meisten anderen dagegen zögern lange, bis sie eine Entscheidung treffen, und werfen getroffene Entscheidungen wieder rasch um. Gewinner können schnell entscheiden, weil sie wissen, dass eine schlechte Entscheidung immer noch besser ist als gar keine. Sie können sich schnell entscheiden, weil Sie wissen, was sie wollen. Der Schlüssel zu der Fähigkeit, eine schnelle Entscheidung zu treffen, ist, sich seiner Werte bewusst zu sein. \'(/'enn Sie Klarheit über Ihre Werte haben, falJen Entscheidungen leicht.



[redacted]

Praxis:

Heute werde ich meine Pähigkeit verbessern, Entscheidungen zu treffen, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte:

!.

lch trainiere meine Fähigkeit, mich schnell zu entscheiden. l ch stelle mir vor, es gäbe einen Entscheidungsmuskel, den ich jedes Mal stärke, wenn ich eine schnelle Entscheidung treffe. Es gibt Menschen, die schauen sich die Speisekarte 15 Minuten lang an - und dann bestellen sie Spaghetti Bolognese. lch nehme mir heute vor, innerhalb von 30 Sekunden zu entscheiden, was ich essen und trinken will. Selbst auf die Gefahr hin, dass ich einmal etwas essen muss, was mir nicht schmeckt. Ich treffe heute jede kleinere Entscheidung innerhalb von 30 Sekunden.

2.

lch frage mich bei allen Entscheidungen: Was sind die Konsequenzen, wenn ich mich so entscheide? Und: \'\lird die Entscheidung, die ich gerade treffe, mir und den Menschen um mich herum Glück bringen?

So lerne ich, in mich hineinzuhören.

3. l ch beantworte mir die Fragen schriftlich: Wer will ich in fünf Jahren sein? Was will ich in fünf Jahren tun? Was will ich in fünf Jahren haben? Alle meine Entscheidungen richte ich nach diesen Zielen aus.

lch bin bereit, mich von den Dingen zu trennen, die mir im Grunde gar nicht gefallen. So habe ich beide Hände frei für meine Träume.

4. leb überlege, ob es eine »schwierige« Entscheidung gibt, die ich seit längerem vor mir herschiebe. leb schreibe die einzelnen Wahlmöglichkeiten auf. Dann überlege ich, ob ich mich mit erfahrenen Menschen besprechen könnte. Vor allem aber setze ich mir schriftlich eine Deadline, bis wann ich mich definitiv entschieden haben muss.



2. Gesetz


[redacted]

N



2 . Gesetz: lerne und wachse konstant

1 \iner alten indischen Schöpfungsgeschichte zufolge schuf Gott zunächst eine

\[uschel und legte sie auf den Meeresboden. Dort führte sie kein aufregendes

! .eben. Den ganzen Tag über tat sie nichts anderes, als ihre]-.Jappe zu öffnen, etwas J\leerwasser hindurchAießen zu lassen und dann wieder die Klappe zu schließen. Tagaus, tagein gab es für sie nichts anderes als Klappe auf, Klappe zu,

](Jappe auf,]-.Jappe zu, Klappe auf, Klappe zu . . .

Dann schuf Gott den Adler. l h m gab er die Freiheit zu fliegen und selbst die höchsten Gipfel zu erreichen. Es existierte fast keine G renze für ihn. Allerdings zahlte der Adler für diese Freiheit einen Preis: Täglich musste er um seine Beute kämpfen. ichts fiel ihm einfach so zu. Wenn er Junge hatte, musste er oft tagelang jagen, um genügend Futter heranzuschaffen. Aber diesen Preis bezahlte cr gerne.

Schließlich schuf Gott den

und führte ihn zuerst zu <ler Muschel

und anschließend zum Adler. Dann forderte er ihn auf, sich zu

entscheiden,

\\'elches Leben er führen wolle.

KLUW: Konstant lernen und wachsen

\'\'ir haben die Wahl zwischen den beiden Lebensformen. Die l
\[uschel steht für Personen, die es versäumen, ihren Horizont zu erweitern. Der Preis dafür ist oft, dass sie ein Leben lang stets das G
leiche tun müssen. apoleon I lill sagte:

»Manche Menschen sterben vorzeitig, weil sie zu viel essen, andere sterben, weil sie zu viel trinken, und noch wieder andere verkümmern einfach und sterben,

\\'eil sie nichts anderes zu tun haben.«

Wer sich entscheidet, wie ein Adler zu leben, der hat sicherhch keinen leichten Weg gewählt. Es gibt wahrscheinlich nur eine Möglichkeit, diesen Weg 2 1

N

N

S



durchzustehen: \'V'ir müssen am Lernen und \'V'achsen regelrecht Freude entwickeln. Je mehr wir lernen und wachsen, umso freier werden wir. Herausforderungen und Probleme werden bei solcher Betrachtungsweise zu Lektionen.

Die Lebensphilosophie KLUW - konstant lernen und wachsen - basiert auf vier Erkenntnissen.

1. Wachstum ist ein Teil unseres genetischen Codes Woran erkennen wir, ob etwas lebt? AJles, was lebt, wächst. So können wir einen Stein von einer lebenden Koralle unterscheiden. Wenn etwas aufhört zu wachsen und sich zu verändern, dann stirbt es. Zum einen handelt es sich bei �'achstum also um das Prinzip des Lebens. Es geht aber nicht nur darum, einfach zu wachsen, sondern Evolution bedeutet zielgerichtetes Wachstum. Wachstum, um lebensfähiger zu sein und um sich zu entwickeln.

2. Es handelt sich bei KLUW um

ein G rundbedürfnis des Menschen

\'V'enn wir Kinder beobachten, dann ahnen wir, wie sehr es in unserer atur liegt, lebenslang zu wachsen und zu lernen. Ständig wollen sie forschen, kennen lernen, untersuchen und ihre Fähigkeiten verbessern. Dabei gehen sie Abenteuer und Risiken ein und schonen sich nicht. Man fragt sich, wo das Kind die ganze Energie hernimmt. Vielleicht stimmt es tatsächlich, dass 1enschen viel mehr Energie haben, wenn sie so leben, dass sie ihre Bedürfnisse erfüllen.

Beobachten Sie im Vergleich einmal Erwachsene, die nicht mehr lernen und wachsen. ie überlegen zwar, wie sie ihre Zeit am besten verbringen können, aber glücklich sehen sie meist nicht aus. Der G rund ist einfach: Wenn wir aufhören zu wachsen und zu lernen, wird unser Leben sinnJos und leer. nerfülltc Bedürfnisse nehmen unsere Lebensfreude und rauben Energie.

3. Es gibt keine Religion, die nicht einen

»besseren« Menschen anstrebt

Dabei geht es hier nicht um Religiosität als \'ielmehr um die Tatsache, dass die einzelnen Religionen der Welt die Sehnsüchte der Menschen ausdrücken. U nd 22



sie sollen helfen, diese Sehnsüchte zu erfüllen: clie nach Erlösung, Erleuchtung, 1 leiligkeit, Frieden, besserem Leben und Liebe . . . All dies setzt voraus, dass wir uns verändern. Es gibt keine Religion, die besagt: »Du sollst dich nicht ändern.«

4. Für jedes Wirtschaftssystem und für jede Firma gilt: Es kann niemals einen Stillstand geben. Eine Firma wächst oder wird

schwächer. Wer versucht, ein bestimmtes iveau zu halten, wird langfristig den Wettbewerb verlieren. Wer wirtschaftlich tätig ist, muss lernen und wachsen, oder er wird schwächer. Wir wissen das spätestens, seit Dr. \'<!. Edwards Deming den Qualitätsgedanken definierte: »Qualität bedeutet nicht nur, einem bestimmten Standard zu entsprechen, sondern in einem lebendigen und dynamischen Prozess stetige Verbesserungen zu erzielen.«

Wie sollen wir glücklich sein können, wenn wir gegen das Gesetz des Lebens, clie Regeln der Evolution, gegen unsere Bedürfnisse, gegen unsere Sehnsüchte und gegen jede wirtschaftliche Vernunft verstoßen? Zu lernen und zu wachsen ist ein Teil unseres Lebenssinns. Er gibt keine Dro<�e und keine ./lb/e11k111{�, die 1111s das grben ka1111, J1Jas 111ir durch KLUll7 111erde11 1111d erleben.

Eine Entscheid ung, die wir immer wieder

treffen müssen

l\fan könnte annehmen, dass wir uns zu einem Zeitpunkt in unserem Leben ein für allemal für eine der beiden Lebensformen entscheiden. Tatsächlich aber müssen wir die einmal getroffene Entscheidung immer wieder bekräftigen.

\'V'ir müssen uns immer wieder überwinden, Bücher zu lesen, Journale w schreiben, Seminare zu besuchen und uns mit den Menschen zu umgeben, von denen wir etwas lernen können.

Es gibt insbesondere zwei Gründe, warum Menschen aufhören zu lernen und zu wachsen:

Der eine ist clie Meinung, nicht mehr besser werden zu können. Wir können immer dazulernen und wachsen. David Bowie sagte: »An dem Tag, an dem du 23

denkst, du kannst nicht mehr besser werden, fängst du an, immer den gleichen Song zu spielen.«

Der zweite G ru nd ist die Gleichgültigkeit. Sie ist eine der größten Versuchungen, weil sie so harmlos anmutet. Aber wenn wir nicht konstant lernen und wachsen, dann verfallen wir unweigerlich in Verhaltensmuster und emen Lebensstil, der weit unter dem iveau liegt, das wir verdienen.

Aber eine der größten Gefahren Liegt in der Annahme: »Ein bisschen von etwas Schlechtem schadet doch 11jcl1t.«

Die Froschfalle

\X'as passiert, wenn man einen intelligenten Frosch i n einen Topf mit heißem Wasser wirft? Der entscheidet sofort: »Das ist ungemütlich hier - ich haue ab.«

Und springt raus. \'{!enn man aber denselben Frosch in einen Topf mit kaltem Wasser legt, den Topf auf den Herd setzt und langsam erhitzt - was dann? Der Frosch entspannt sich, merkt, dass es langsam zu warm wird, und denkt: »Ein bisschen Wärme schadet doch nicht.« Und bald ist er gekocht.

Die Moral: Vieles im Leben entwickelt sich langsam. o ist es zum Beispiel mit Schulden. Wenn Sie morgen aufwachen würden und hätten 68 000 Euro Schulden - wären Sie dann beunruhigt? N atürlich. Aber wenn sich die Dinge langsam entwickeln, unnötige 8,90 Euro heute, 1 4 Euro morgen, dann neigen wir dazu, das nicht zu ernst zu nehmen. Aber alles i111 L eben addiert sich c11if. I rgendwann können wir uns vor Schulden kaum mehr bewegen - oder sind wohll1abend.

Wenn ie morgen früh auf der Waage 30 K.ilo mehr wiegen würden, wären Sie beunruhigt? Keine Frage. Aber wenn wir diesen Monat ein Kilo zunehmen und nächsten Monat eins, dann neigen wir dazu, das nicht so dramatisch zu sehen. Die Froschfalle warnt uns, auf die Trends zu achten, Kleirugkeiten rucht zu unterschätzen. Denn J(Jeirugkeiten summieren sich. Alles bringt uns unserem Ziel näher, oder es entfernt uns davon. Es gibt kein »neutral«. \'V'ir müssen uns darum immer fragen: »Welche Richtung habe ich eingesch lagen?«

Der Langzeitvergleich

l •'.s scheint keine Rolle zu spielen, ob wir heute einen Apfel oder eine

Tafel Schokolade essen; ob wir in einem guten Buch lesen oder Seifenopern im Fernsehen anschauen; ob wir 10 Euro sparen oder sie ausgeben . . .

Aber nach zehn Jahren ist ein großer Unterschied sichtbar. Schokolade, Seifenopern und Geldausgeben führen zu Fettleibigkeit, Oberflächlichkeit und

\rmut. Obst, gute Bücher und Sparsamkeit eher zu Gesundheit, Wissen und

\\'ohlstand.

iemand erwartet, dass es immer kluge Entscheidungen sind, die wir treffen. Aber das Leben ist die Summe aller unserer getroffenen Entscheidungen. Da ist G leichgültigkeit ein schlech tes Rezept.

Ein Vater wollte in Ruhe arbeiten können und seinen Jungen für eine Weile beschäftigen. Er riss daher eine Weltkarte, die er in einem Magazin gefunden hatte, in kleine Stücke. Dann forderte er das l'-ind auf, die Karte wieder zusammenzusetzen.

Zu seinem E.rstaunen kam es bereits kurz darauf mit der korrekt zusammengcset7.ten \X'eltkarte zurück. Der Vater konnte kaum glauben, dass sein Sohn dies so schnell zustande gebracht hatte. Der Junge erklärte: »1\uf der anderen eire der Karte war das Gesicht eines Mannes. Das war einfach zusammenzusetzen. Ich habe mir gedacht: Wenn der Mann in Ordnung ist, dann ist

.iuch die Welt in Ordnung.«

Das ist der Kern von KLUW: \'V'ir setzen uns zusammen. Unsere kleinen und großen Entscheidungen bestimmen, wie unsere Zukunft aussehen wird.

\\ cnn wir in Ordnung sind, ist auch unsere \'\'elt in Ordnung.

Pat Riley

Der erfolgreichste Coach in der Geschichte des amerikanischen Basketballs war Pat Riley. Die Spieler seines Teams, die Los Angeles Lakers, waren 1986 der festen Meinung, sich nicht mehr steigern zu können. Da motivierte er sie, sich nur um 1 Prozent zu verbessern. 1 Prozent erschien lächerlich gering.

Aber Riley rechnete ihnen vor: Wenn zwölf Spieler ihre Leistung in

den fünf Bereichen des Spiels um 1 Prozent verbessern würden, dann wäre das Team 60 Prozent effektiver. Er erklärte den Spielern auch, dass wahrscheinlich bereits 10 Prozent genügen würden, um den Titel zu holen. 1 Prozent erschien möglich und sogar leicht. Also strengten sich die Spieler an und gewannen die Meisterschaft scheinbar ohne Mühe.

Angenommen, Sie beschließen, sich in den fünf Bereichen Ihres Lebens: Gesundheit, Beziehungen, Finanzen, Emotionen und Job, um 1

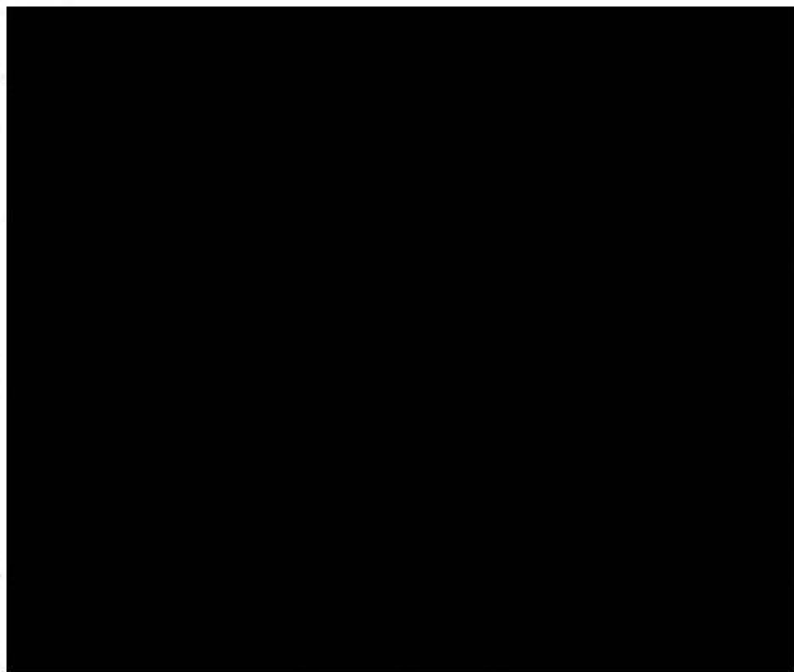
Prozent zu verbessern. Wenn Sie das jeden Monat tun - nur ein Jahr lang -, dann sind Sie um 60 Prozent effektiver geworden.

KLUW u nterstützt sich sel bst

Woher können wir die Disziplin nehmen, konstant zu lernen und zu wachsen?

Die Antwort mag Sie verblüffen: Wir brauchen eine Art Zaubertrank. Das Geheimnis der Stärke \"On Asterix und Obelix liegt in ihrem Zaubertrank. Dieser Zaubertrank ist unser Umfeld, das uns beeinfl usst - oft unbewusst. Es ist zu einem großen Teil dafür verantwortlich, wie unsere täglichen Entscheidungen ausfallen. Es sind aber auch die Bücher, die wir lesen, die Journale, die wir schreiben, und die Seminare, die wir besuchen.

Obelix hatte Glück, er ist als kleiner Junge in einen mit Zaubertrank gefüllten Kessel gefallen. Er ist schon als Kind auf eine bestimmte Art geprägt worden. Asterix hatte dieses Glück nicht. Er muss vor jeder schwierigen Siniation erneut Zaubertrank zu sich nehmen. So geht es den meisten von uns: \Xlir brauchen diese Hilfen. Die Menschen. die uns Vorbild sind; die Bücher, die uns ins-26



H

Hier

1micren; die Journale, die uns helfen, uns und unser Leben zu verstehen, aus l ·d1lern zu lernen und Selbstvertrauen aufzubauen; und die Seminare, die uns neue Wege zeigen und uns Anstöße geben.

Je mehr wir lernen und wachsen, desto mehr Verlangen haben wir zu lernen und zu wachsen. Es wird zu unserer Natur. KLU\'« unterstützt sich also selbst.

Gewinner sind neugierig. Sie wollen die Person kennen lernen, die sie sein kiinnten. Gewinner nutzen Lob und Tadel, um konstant zu lernen und zu

\\'achsen. Sie finden dabei das richtige Maß. Zwar schätzen sie Lob, aber sie schätzen es nicht zu hoch. Zwar fürchten sie Tadel, aber nicht so sehr, dass sie daran zugrunde gehen würden.

\X'er in einem Quiz die Antworten nicht kennt, kommt nicht in die

nächste Runde. Im Leben verhält es sich ähnlich. Für Gewinner bedeutet KLUW: Sie smd mit jedem Jahr weniger die Person, die sie früher waren; und mehr die, die sie gerne sein möchten.

Praxis:

I ch werde heute meine Gewohnheit festigen, konstant zu lernen und zu wachsen, indem ich mich verpflichte, folgende Schritte zu unternehmen: 1 . Ich nehme mir vor, mindestens zwei inspirierende Bücher pro Monat zu lesen. Mit der Zeit werde ich sogar ein bis zwei Bücher pro Woche lesen.

2. I ch überlege mir, welches Seminar ich besuchen könnte.

3.

l ch lege neben meinem Erfolgs-Journal zwei weitere Journale an: ein Erkenntnis-Journal.

notiere ich alle Fehler und die L ehren, di.e ich daraus gezogen habe. Und ein Ideen-Journal, in dem ich alle meine Ideen aufschreibe.

4.

Ich erstelle eine Liste von zehn Personen, die ich gerne kennen lernen möchte, um von ihnen zu lernen.

5. Ich nehme mir fest vor, jeden Tag ein Kapitel in diesem Buch zu lesen.

3. Gesetz

S

N

3 .

G esetz: Erlebe d e n heutigen

Tag bewusst

'\.ach einer harren Woche fuhr die Managerin zum Strand, um endlich Ruhe zu linden. Dort lernte sie Melony, ein kleines Mädchen, kennen. Die Kleine wohnte mit ihrer Mutter in einer Hütte in der Nähe. Die gute Laune des Mädchens

'l eckte die Managerin bald an: Ausgelassen spielten sie zusammen im Sand.

\ls sie sich erschöpft ausruhten, glitt eine Schwalbe vorbei. »Da fliegt Freude«, kommentierte die Kleine den Flug.

»Was fliegt dort?«

»Freude! Meine Mutter sagt immer, dass chwalben Freude bringen.«

Die Managerin verabschiedete sich am Abend von dem Iädchcn und fuhr nach Hause.

Immer, wenn sie spürte, dass sie wieder eine Dosis »Schwalbe« gebrauchen konnte, fuhr sie wieder zu Mclony an den Strand. Sie hatten viel Spaß. Manches

\ l al saßen sie zusammen und beobachteten Schwalben. N ach einer Weile spürte auch die Frau, dass Schwalben Freude bringen. Auf eine eigenartige \X1eisc muen sie Freunde geworden.

1 .ines Tages kam die Managerin sehr traurig an den Strand. Wie immer begrüßte Melony sie voller Freude. Aber die Frau wollte alleine sein:

»Ich bin heute nicht in der Stimmung, mit dir zu spielen. Meine Mutter ist gestorben. Lass mich in Ruhe.«

»Hat es weh getan, als sie gestorben ist?«

»Natürlich hat es weh getan«, schnappte die Frau und ließ das Kind stehen.

/.u sehr war sie von ihrem Schmerz gefangen.

Einige Wochen später ging es der Managerin etwas besser und sie

,·ermisste

\ lclony. Auch fühlte sie sich ein wenig schuldig. Also fuhr sie wieder an den

'>t rand. Aber dort fand sie Melony nicht.

Daraufhin ging sie zu der H ütte. Eine junge, sehr traurig aussehende Frau h.tt sie herein. Die M anagerin stellte sich vor. »lch vermisse Melony - wir haben 1111mer so schön gespielt. Wo steckt sie denn?«





»Mclony ist letzte Woche gestorben. Sie hatte Leukämie. Vielleicht hat sie Ihnen das nicht erzählt.« Plötzlicher Schmerz überwältigte die Managerin.

Die Mutter fuhr fort: »Sie liebte diesen Strand, und als sie mich bat, hierher zu kommen, da konnte ich es ihr nicht abschlagen. Es schien ihr hier so viel besser zu gehen und sie hatte einige sehr glückliche Tage hier. Aber dann ging es plötzlich sehr schnell mit ihrer Gesundheit bergab . . . « Ihre Stimme versagte. »Sie, sie

. . . Melony hat mich gebeten, Ihnen etwas zu geben. l ch suche es sofort.«

Die Mutter brachte ihr einen bunt bemalten Umschlag, auf dem stand: »Für meine Freundin«. I n nen fand sie ein selbst gemaltes Bild von

»ihrem« Strand: gelber Sand, blaues Meer und eine große Schwalbe. Darunter stand sorgsam geschrieben: EI E SCHWALBE BRlNGT D I R FREUDE.

Die Managerin konnte ihre Tränen nicht länger zurückhalten. Sie nahm Melonys Mutter in die Arme.

H eute hängt das Bild über ihrem Schreibtisch, so dass sie es immer sehen kann. Das Geschenk eines kleinen Mädchens, das sie Freude gelehrt hatte.

Manchmal scheint es, dass wir erst durch Tragödien aus unserem Trott herausgerissen werden und uns auf das besinnen, was wirklich zählt. Wir sind oft zu beschäftigt, um die Schönheit eines Moments zu genießen und um dankbar zu sein für die Menschen um uns herum.

Schicksalsschläge

Viele von u n s haben Tragödien erlebt u n d mussten Schicksalsschläge erdulden.

Manchmal geschehen Dinge, die wir nicht verstehen. Manches scheint unsere Kräfte zu übersteigen. Katastrophen wie schwere Krankheiten und Tod gehören ZLim Leben. iemand wird davon verschont. Wie reagieren wir? Suchen wir Erklärungen, hadern wir mit Gott, klagen wir an, oder versuchen wir selbst in einer solchen Situation die »helle Seite« zu entdecken?

Als Robin, die kleine Tochter von George und Barbara Bush, im Alter von drei Jahren starb, war die Reaktion der Eltern bewundernswert: »Wir freuen uns, dass die Erde, auf der unsere Tochter lachte und lief, auch unsere Erde

\\'ar. Darum wollen wir nicht über ihr Dahinscheiden trauern, sondern dankbar sein für die Zeit, die wir zusammen hatten. George und ich lieben und wertschätzen jeden Menschen mehr - wegen Robin. Sie lebt in unseren Herzen, l ·'.rinnerungen und Handlungen. Wir

weinen nicht mehr über sie. Sie ist ein glücklicher, heller Teil unseres Lebens.«

Genießen wir den Augenblick

\V'ir sollten uns öfter darauf besinnen, wie wertvoll jeder Mensch ist, dem wir begegnen, und wie besonders jeder Moment, den wir erleben. Leider sehen wir 1 ieles als selbstverständlich an und glauben, unendlich viel Zeit zu haben.

Erst im Angesicht eines Verlustes erkennen wir wieder, dass jeder Moment 1n Wahrheit ein Geschenk ist. Wie viele Geschenke nehmen wir einfach nicht an und übersehen sie sogar - weil wir uns zu sehr auf Sorgen konzentrieren oder auf angeblich »Wichtigeres«.

Wir brauchen mehr Abstand. Wir sollten uns bei allen Sorgen und Problemen fragen: li;'as ll'ird in jiinf Jahren von diesen Problemen noch iibrig sein? Wahrscheinlich nichts . . . l löchstens eine ruinierte Gesundheit, wenn wir Negatives zu sehr in uns hineingefressen und Unbedeutendes überbewertet haben.

Was uns dagegen erhalten bleibt, sind die Momente, die unser Herz beri.ihren. Jene »i\1agic Moments«, die Zaubermomente, die uns mit Glück und Frieden überfluten. Wie oft laufen wir an solchen Gelegenheiten vorbei . . .

Die Versäumnisse des modernen Zeitmanagements

Im Zuge des immer weiter perfektionierten Zeitmanagements ergeben sich vier

\ lissstände:

l . Viele Menschen haben trotz aller Zeitplaner und Seminare noch weniger Zeit als \'Orher. Zeitmanagement scheint seinen Triumph darin zu erfahren, den Menschen zu ermöglichen, noch mehr in den Tag hineinzupacken.

Statt Zeit zu schenken, rauben die meisten Techniken Zeit.

2. Der Schwerpunkt wird darauf gelegt, i\linuten zu sparen, während viele Menschen Jahre vergeuden. Wer sein Ziel nicht kennt, aber gutes

Zeitmanagement betreibt, der gelangt nur schneller ans falsche Ziel. A11f diese II/eise ll'eirlfll 11'ir immer peijekter darin, etJllaS z11 lllfl, Jllt/S nicht z{ih/t. Das \X'ichtigste wird nicht berücksichtigt, nämlich herauszufinden, was für uns wirklich \'On Bedeutung ist. Wir verherrlichen die Uhr und vernachlässigen den Kompass. \'V'ir bemerken gar nicht, was uns auf diese Weise entgeht. Es fällt uns vielfach erst dann auf, wenn es zu spät ist.

3. Alles Unvorhergesehene wird pauschal als »Unterbrechung« deklassiert.

Selbst Menschen, die wir lieben, werden auf diese Art zur »Störung«. Dies ergibt sich natürlich zwangsläufig, wenn wir derart unter der Tyrannei von Terminen stehen. Dabei sollen die Termine uns dienen und nicht wir den Terminen. Wer sich nur auf Ziele, Pläne und Termine fixiert, lebt nur für die Zukunft. Das Fatale daran ist, dass er auch in Zukunft für die Zukunft leben wird. Auf diese \'('eise werden wir niemals den Moment genießen.

Und wir werden den Wert eines Menschen nicht schätzen. Menschen sollten den Vorrang behalten.

4. \'V'ir entwickeln schon fast ein schlechtes Gewissen, wenn wir einmal nichts tun. Wir geraten in die Beschäftigungsfalle. Wer nicht ständig etwas unternimmt, dem wird langweilig. Einern Menschen, der jeden Tag und jeden i\.Ioment als eine Chance und ein Geschenk versteht, wird es nicht langweilig. Er weiß, dass Zeit relativ ist. Langeweile kann nur bei Menschen aufkommen, die nicht im Moment leben und eine Situation nicht richtig wahrnehmen und so nicht an ihr teilnehmen können.

[redacted]

U [redacted]

[redacted] N

[redacted]

::

Zeit, um Pausen zu machen, um zu reflektieren, um nichts zu tun

1 s macht einem Gewinner sogar Freude, wenn die Zeit manchmal stehen zu l 1lc1hen scheint. Das gibt ihm die Gelegenheit, gewisse Momente - wie in Zeitl t1pc - noch bewusster und intensiver zu erleben. Selbst Pausen werden genos-L ll - als Chance zur Stille und zur Besinnung auf das Wesentliche.

lf "'ir 111iisse11 11ichl i111111er eh11as !1111; ll'ir kiinnen a11ch 111ancb111al 1111r sein. Aber mögli

' hcrweise will derjenige, der immer etwas tut, ablenken von dem, was er ist.

\ 1dleicht will er auch nicht nachdenken und sich mit sich selbst beschäftigen.

\X'ir brauchen solche Pausen, um uns mehr mit unseren \X!ertcn zu befassen.

1 11 über die Richtung nachzudenken, die wir einschlagen wollen. W'ir miissen 111111er ll'ieder innehalte11, 11111 nicht 1•0111 Stro111 des Dtinglicben 111i<�e1issen Z!' ll'erde11. Das l)ringliche hat die eigung, so »laut« zu erscheinen, dass es wichtig wirkt. Aber 111 ruhigen Momenten können wir differenzieren und uns auf die Richtung be-1nncn, die wir als die für uns wichtige erkannt haben. Wir können wieder

\\ ichtiges von Pseudo-Wichtigem unterscheiden.

Llnd wir brauchen solche Pausen, um uns mehr auf die Menschen zu besin-11u1, die uns wichtig sind. N ichts kann die Zaubermomente ersetzen, die wir 1111t diesen Menschen zusammen erleben können. Nichts kann unser Leben

.1uch nur annähernd so sehr bereichern.

Der heutige Tag ist I h re Chance

l 11 der heutigen Zeit scheint es »normal«, in der Vergangenheit zu leben - indun wir etwas bedauern - oder in der Zukunft - indem wir diese vorbereiten.

'>1cherlich ist es ein Zeichen des Fortschritts, wenn wir langfristig planen und fur eine bessere Zukunft arbeiten. Aber dieses Denken kann auch zu einer Falle

" erden. Das ist immer dann der Fall, wenn wir gar nicht mehr die Schönheit des Moments erleben.



Der heutige Tag ist eine einmalige Chance, c:Lie nicht wiederkehrt. Eine Chance, um Qualitätszeit mit einem Menschen zu verbringen, den Sie schätzen.

Eine Chance, um an I hren Träumen und Zielen zu arbeiten. Eine

Chance, um glücklich zu sein. Überlegen Sie darum: Was können Sie tun, um den heutigen Tag noch bewusster zu erleben als »normale« Tage?

Vieles hängt von unserer Sichtweise ab. Ein kleines Mädchen war im Wald geblieben, obwohl ein heftiges Gewitter tobte. Besorgt machte sich ihre Mutter auf den Weg, um sie zu suchen. Als sie ihre Tochter endlich gefunden hatte, bot sich ihr ein merkwürdiges Bild: Bei jedem Blitz blieb das Mädchen stehen, blickte zum H immel und lächelte. Die M utter fragte: »Hast du denn gar keine Angst vor den Blitzen?« »Nein«, antwortete c:Lie Kleine, »Gott macht doch Fotos von mir.«

Sollte ll111en heute eine Widrigkeit zustoßen, so nehmen Sie diese nicht zu wichtig. Lassen Sie sich durch nichts Ihre gute Laune verderben. Sagen Sie sich: "Das ScblillJ111ste, das mir heute p{/ ssieren ka1111, isl, einen 11'1//Jder!'olleu Tag Z!' h{/ben.<r Verwandeln Sie Frustration in Faszination. Behalten Sie die Macht über die Situation.

Lassen Sie nicht zu, dass ein widriger U mstand die Macht über Sie erhält. Benjamin Disraeli sagte: »Kleine Dinge beeinAussen kleine Geister.« lf'7en11 Sie es nicht zulassen, kmm 11ichts u11d nie111a11d ihnen die Schätze nehmen, die der heutige T{/gjiir Sie birgt.

Der Legende nach konnten Alchemisten früher Blei und Erde in Gold ver

\\'andcln. Eine interessante l dee. Erfolgreiche Menschen sind in gewisser Weise Alchemisten. Sie nehmen Situationen und \'erwandeln sie in goldene Momente.

Dankbarkeit

Kennen Sie das Geheimnis eines fröhlichen und glücklichen Ienschen? Jemand, der auch bei Regenwetter ein Lied pfeift und lächelt? Das Gehei11111is ,�liicklicher A Ienschen ist die Fcih��keit, den i \fo111enl als U"'1111der Zfl erkennen und dafiir d{/nkbar Zfl sein.

Heute ist eine Chance, um dankbar zu sein. Sie können für so vieles dank-34

lur sein. Für die Menschen, die Sie lieben und von denen Sie geliebt werden.

1 ur kostbare Momente. Dafür, dass Sie gesund sind, laufen können, sehen und lion:n können, ohne fremde Hilfe essen können und zu essen haben, sprechen Lc innen . . . Die Liste ließe sieb endlos fortsetzen. Erkennen Sie, wie reich Sie

-;111d und aus wie \·ielcn Geschenken Ihr Tag besteht?

Machen wir uns klar, welch eine Vielzahl von Wundern wir oft als selbstver

,1 .indlich betrachten. So ist es auch mit den Menschen um uns herum. Wir solll l'l1 sie niemals für selbstverständlich nehmen.

(1 cwinner genießen jeden Tag als eine einmalige Chance. Sie betrachten und

'chätzen die Menschen um sich herum als das, was sie sind: Geschenke und

\\ un<ler. Sie gewinnen Kraft, indem sie sich auf die einfachen Dinge besinnen,

\\ eiche die Grundlagen des Lebens bilden. Sie sind dankbar und lassen sich

.1uch von Frustrationen nicht davon abbringen, vom Leben fasziniert zu sein.

(;cwinner nutzen den heutigen Tag.

[redacted]



Praxis:

Ich erlebe den heutigen Tag be\\·usst und nutze ihn als Chance, indem ich mich zu folgenden chritten verpflichte:

1 . Heute denke ich ganz bewusst an die Menschen, die mein Leben bereichern. I ch suche besonders die N ähe einer dieser Personen und verbringe die Zeit mir ihr so, als wenn ich sie für eine hinge Zeit nicht wiedersehen würde.

2. Sollte ich heute im Stau stehen oder mir sonst etwas Widriges zusto

ßen, so \•ertausche ich Frustration mit Faszination. Das Schlimmste, was mir heute widerfahren kann, ist, einen wundervoLien Tag zu erleben.

3.

l ch schreibe mir heute 25 Dinge auf, für die ich dankbar bin. Dadurch werde ich das Leben noch mehr lieben und mich reich fühlen. Statt sinn.los Zeit mit \X'arten zu vergeuden, nutze ich heute Pausen, um mich an noch mehr Punkte zu erinnern, für die ich dankbar sein kann.

1\uf diese Weise wird heute jedes Warten zu einem Geschenk.

4. Der heutige Tag ist nicht, wie er ist, sondern er ist das, was ich aus ihm mache. I ch beschließe darum jetzt, den heutigen Tag als eine Chance zu sehen und ihn als solchen zu nutzen. Jeden einzelnen Moment werde ich heute als Bereicherung sehen. Jede Begegnung als ein Geschenk. Jede Minute als eine Gelegenheit. Jede Sekunde mit einem lieben Menschen als ein Wunder.

ABER: Geben Sie ihnen NICHT dieses Buch.

SONDERN : schenken Sie ihnen am Besten einfach den Link, damit diese Menschen es selber bestellen.

ABER: Geben Sie ihnen NICHT dieses Buch.

SONDERN : schenken Sie ihnen am Besten einfach den Link, damit diese Menschen es selber bestellen.



Achtu n g :

Sicher kennen Sie jemanden,

der jetzt ebenfalls diese Geheimnisse und Strategien erfahren sollte.

Ceben Sie D I E G ESETZE DER GE\Vl N ER an diese Menschen weiter.

Schenken Sie es Menschen, die I hnen wichtig sind.

Denn nur so können sie sieb ebenfalls die wertvollen Geschenke sichern, die Sie Yorne im Buch finden: Das Praxishandbuch Die Gesetze der Gewinner und .ihr 1 �rfolgs-Journal.

4. Gesetz







:¬

Po it JV

\.·"eraen d .

-n.&o c:.c; Negative Veraen d

1 , 4

2,52 % Positive

0, 45 0,82% Positive Veraender

0,02 D, 1 1 % Positive Veraender

D, 1 1 1 ,05% Positive Veraenderu

·D, 17 -0,67% Negative

1,09 - 1, 70% Negative \/eraenden

7 7

0 E.-.1 0,1· p ·1 . . '

, ..::.. ,

, :-i

„o

o

)



'

...

4.

Gesetz: Konzentriere dich auf

deine einkommensprod uzierenden

Aktivitäten

Eines Tages unterhielt sich ein Schüler mit seinem Meister über Arbeit und Ergebnis. Besonders eine Frage beschäftigte den Schüler: \Xfas ist das entscheidende Kriterium für die 1 löhe des Einkommens?

Der Meister zeigte auf einen Baum und fragte seinen Schüler: »Was ist das?«

»Ein Feigenbaum«, erwiderte der Schüler.

Der Meister fragte weiter: »Trägt er Früchte?«

Der Schüler wunderte sich über diese Frage und antwortete: »Nein, obwohl es Sommer ist, hat er keine Früchte.«

\X'orauf der Meister sagte: »Dann ist es ein unnützer Baum, der kein Recht hat, in unserem Garten zu bleiben. Reiß ihn heraus.«

\X1as bestimmt unser Einkommen? Viele haben eine falsche Vorstellung davon, wer uns letztendlich bezahlt. Es sind die Verbraucher oder, anders ausgedrückt, der Markt. Wir werden für den Wert bezahlt, den wir in den Markt einbringen.

Und doch gibt es immer wieder Menschen, die behaupten, viel mehr wert zu sein als ihr derzeitiges Einkommen. Dann liegt es an ihnen, eine solche Behauptung w beweisen. Tatsächlich ist es so, dass der Markt jedem genau das bezahlt, was er wert ist. Und wie viel Sie wert sind, bestimmen Sie ganz alleine.

Ergebnisse entstehen durch EPAs

Wenn wir von wirtschaftlichem Wert sprechen, handelt es sich immer um Ergebnisse irgendeiner Art. Letztendlich werden nur Ergebnisse bezahlt, nicht guter Wille und nette Versuche. Auch Entschuldigungen und Ausreden werden 39



nicht honoriert. Der Magnat \Y/. Clement Stone sagte einmal: »l111 Beruf habe ich es mir angeuJb/J11t, Menschen nur 11ach ihre11 li1;geb11isse11 Z!' bettrlei!eu. E1;geb11isse sprechen ei11e 11iel deutlichere Sprache als schb"ne J1:701te.<'

\('ollen Sie mehr Geld verdienen? Dann müssen ie Ihren Wert im Markt erhöhen, indem Sie mehr Ergebnisse erzielen. Der beste Weg

dazu ist der, sich auf die so genannten EPAs (die Einkommens-Produzierenden Aktivitäten) zu konzentrieren. Schon Pareto hat herausgefunden, dass 80 Prozent unseres Verdienstes durch 20 Prozent unserer Aktivitäten entstehen. Das heißt, dass wir 80

Prozent unserer Zeit verschwenden oder zumindest nicht optimal einsetzen.

Was sind die magischen 20 Prozent in Ihrem Job, die 80 Prozent aUer Ergebnisse bewirken? Viele Verkäufer degradieren sich zu Wohnzimmerclowns, weil sie sich nicht trauen, die entscheidenden Abschlussfragen zu steUen. Viele Angestellte arbeiten stundenlang an einem immer besseren Ablagesystem; viele Chefs erledigen die Arbeit ihrer Mitarbeiter - immer auf Kosten der Tätigkeiten, die wirklich Umsätze und Gewinne einbringen würden. Gewinner setzen auch große Teile der 80 Prozent für EPr\s ein. Damit können sie ihre Produktivität erheblich steigern.

In jedem Job gibt es einige entscheidende Aufgaben, wenige bestimmte Tätigkeiten, die letztendlich die Höhe des Einkommens bestimmen. t\uf diese müssen wir uns konzentrieren. Erstaunlicherweise sind die EP1\s meist keine sehr schwierigen Dinge. überhaupt werden Sie feststellen, dass Gewinner nicht die außergewöhnlich schwierigen Dinge gut machen, sondern einige einfache Dinge außergewöhnlich gut. Vor allem aber: Sie tun sie!

Stellen Sie sich immer wieder die Frage: Was müssten Sie häufiger tun, um mehr Geld zu verdienen? Was auch immer die Antwort ist: Tun Sie es!

Was hält die meisten 1\Ienschen wohl zurück, die anderen 80 Prozent ihrer Zeit stärker für EPAs einzusetzen? Die Angst vor Misserfolg. Für einen Misserfolg kann es zwei Gründe geben: Zum einen können wir Fehler gemacht haben

- und sind dafür verantwortlich. Oder wir konnten das gewünschte Ergebnis nicht erzielen - ohne dafür verantwortlich zu sein. Es war einfach nicht möglich. Untersuchen wir beide Ursachen. Beide nehmen vielen Menschen den Mut. Oft deshalb, weil sie Misserfolge für endgültig halten.



Herbsttag

M isserfolge gibt es, so wie es den Winter gibt lkginnen wir mit dem Misserfolg, den wir nicht zu verantworten haben. H ier ist der Fehlschlag Teil des Systems. Die folgende Geschichte erklärt, warum solche

\ l 1sserfolge uns nicht entmutigen müssen:

Die Erdmännchen leben tief im l nneren der Erde, weil es dort so angenehm warm ist. Es ging unter ihnen das Gerücht umher, dass es auf der Erdnberfläche sehr schön sei - aber auch sehr geführEch. Sie wollten dem auf den (;rund gehen und schickten einen Kundschafter nach oben.

Als dieser oben ankam und sein Köpfchen herausstreckte, bekam er den

:-ich recken seines Lebens. Es war ein Wintermorgen und ein Schneesturm trieb dem kleinen Kerl Eis und Schnee ins Gesicht. So hatte er sich die Erdoberfläche aber nicht vorgestellt. Schnell krabbelte er wieder nach unten und berichtete seinem Volk von den todbringenden Gegebenheiten dort oben.

Weil sich aber die Gerüchte über eine schöne Erdoberfläche hartnäckig hielten, entschlossen sich die Erdmännchen im Juli dazu, noch einmal einen Kundschafter nach oben zu schicken. Diesen empfing ein ganz anderes Bild. Die Sonne schien herrlich warm, Vögel zwitscherten und SchmetterLinge flogen umher.

Das Erdmännchen roch das duftende Gras und Eeß sich die Sonne auf sein Häuchlein scheinen. Wieder unten zurückgekehrt, berichtete er überschwänglich.

Die Erdmännchen wussten nun nicht so recht, was sie glauben soJltcn. \Var dort oben nun Eis und Schnee oder herrlicher Sonnenschein und <luftendcs Gras? An einem l

und sechs Monate später im Frühling schickte man 1eweils noch einen Kundschafter nach oben. Une.! wieder wurden sehr widersprüchLiche Berichte abgegeben. Völlig verunsichert beschlossen die Erdmännchen, kein Risiko einzugehen und im Erdinneren zu bleiben.

Die Geschichte der Erdmännchen symbolisiert die vier Jahreszeiten, die es bei jeder Tätigkeit gibt. Es gibt Sommerzeiten, in denen alles geEngt, aber auch

!'.citen tiefen Winters, in denen nichts funktioniert. Und es wird Zeiten geben, 1 11 denen Sie viel tun, aber trotzdem nur einige Teilergebnisse erzielen.

[redacted]

N

N

N

Manche 1enschen suchen muv eine Tätigkeit, bei der ewiger Sommer herrscht. Aber so wie sich in der Natur Sommer und Winter abwechseln, so wechseln sich auch im Geschäft gute und weniger gute Zeiten ab. Dies gilt überall und für jedes Geschäft. Bitte glauben Sie nicht, dass es irgendeine Ausnahme für dieses arurgesetz gibt.

Gewinner akzeptieren, dass Sommer und Winter einander immer abwechseln werden. Darum lernen sie, auch mit schlechten Zeiten umzugehen. Sie lassen sich durch den \\'inter nicht entmutigen. Sie wissen ja, dass kein Winter ewig andauert. Sie sprechen 1•011 einem lr'inter 11ichl als ei11e111 persönlichen Fehlschla,g, so11dem sie erke1111en an, dass er ei11 Teil des .�yslems isl.

SI NALOA bringt Sicherheit

Für jeden Erfolg ist es wichtig, SJ ALOA zu verstehen. Diese Abkürzung steht für: Safe(J' 111 N11mbers A11d La11• Of Arera,�e. Das heißt so viel wie: Ihre Sicherheit liei.,>t in den Zahlen und dem Gesetz des Durchschnitts.

Wenn Sie einen \'\'ürfel nehmen und nur einmal würfeln, ist es eine reine frage des Glücks, welche Zahl Sie treffen. Selbst wenn Sie nur

zehnmal würfeln, ist es noch eine Frage des Glücks. Wenn Sie dagegen 1 50-maJ die Würfel geworfen haben, hat sich das Durchschnittsgesetz eingestellt. Je öfter Sie würfeln, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass alle Zahlen gleich oft fallen.

Da I hr geschäftlicher Erfolg nicht von Glück oder Pech abhängen darf, gibt es nur einen Erfolgsgaranten: Immer, wenn Sie eine Tätigkeit oft machen, ergibt sich aufgrund der hohen Zahl das Gesetz des Durchschnitts. U nd dann wird I hre Tätigkeit für Sie kalkulierbar. Was auch immer in Ihrem Geschäft die EPt\s sind: Sie müssen sie oft run, denn nur dann haben Sie eine Garantie, erfolgreich zu sein. Alles andere wäre amateurhaftes Glücksspiel.

z

sc

sc

[redacted]

gese

[redacted]

N

genauso

[redacted]

N

gesehen

Leistungen vollbringt. och niemand hat großartige Ergebnisse hervorgel 1racht, wenn er aus Angst vor Fehlern oder einer Blamage zögerte.

J<:rfolge bringen 1\nerkennung und Geld. Nicht so Fehler - sie bringen zu-11.1chst keine Belohnungen. Aber sie sind für unsere Entwicklung wichtig, weil

'il' l�rfahrung bringen. Erfahrungen führen zu besseren Entscheidungen, die lll'Ue Erfolge bewirken. Fehler sind darum für unsere Entwicklung mindestens wichtig wie Erfolge. Wer keine Fehler mehr macht, beraubt sich seiner

< hance zu lernen und sich weiterzuentwickeln.

(• l'Winner kennen ihre EPAs und üben sich darin, so viel Zeit wie möglich auf

• I L zu verwenden. Sie \'erlassen sich auf Sl ALOA. Auch wenn sie M isserfolg

1 111d persönliche Fehler nicht mögen, so lassen sie sich doch davon nicht aufhalten.

[redacted]



Praxis:

Ich werde heute den Prozentsatz meiner einkommensproduzierenden Aktivitäten verbessern, indem ich mich verpflichte, die folgenden Schritte durchzuführen:

1 . I ch überlege, wie ich meine Zeit gestern verbracht habe. Ich mache mir bewusst, dass sich nicht \'iel ändern wird, wenn ich meine EPAs nicht gezielt plane. I ch frage mich: \X'as kann ich heute konkret tun, um stärker in den Bereichen zu arbeiten, die mein Einkommen

bestimmen?

2. Ich finde heraus, wie viele EPAs ich in meinem Geschäft innerhalb einer \Xi'oche oder eines Monats durchführen muss, um auf der ganz sicheren Seite zu sein. Sobald ich diese Zahl kenne, treffe ich den Entschluss, drei Monate lang Sl ALOA für mich arbeiten zu lassen.

3. Wenn ich gerade einen Sommer erlebe, dann weiß ich, dass ein Winter kommen wird. I ch weiß, dass jetzt Zeit ist, die Ernte einzufahren.

Darum verdoppele ich jetzt meine Anstrengungen. Ich beschließe, mich durch keinen \'<'inter \"On meinen Zielen abbringen zu lassen.

4. Um einen \Xlinter überstehen zu können, muss ich mich gut vorbereiten. I ch entschließe mich, jeden Tag ein Kapitel in diesem Buch zu lesen. Darüber hinaus beschließe ich, Seminare zu besuchen, um als Persönlichkeit zu wachsen.



5. Gesetz





5 .

G esetz: Werde zu einer

Persön lich keit

In einem Hofnarren erwachte plötzlich der Drang nach einem besseren Leben.

l \r wollte Reichtum, spannende Reisen und Luxus. Vor allem aber wollte er endlich Respekt. Sein ganzes Leben hatten die Leute mit dem Finger auf ihn gezeigt und gesagt: »Schau mal, der arr dort.« l n Zukunft sollten die Menschen

\chtung mr ihm haben.

Also trug er dem König sein Anliegen vor. Dieser entschied: » arr, viele jahre lang hast du mir Freude bereiter. Darum will ich deinen Wunsch erfüllen und schenke dir ein beträchtliches Vermögen.«

Der Narr begann sofort, sein neues Glück zu genießen. Er wohnte in einem teuren ! laus und aß köstliche Speisen. Allerdings entdeckte er, dass die Menschen um ihn herum den Respekt nur heuchelten. Er war für sie weiterhin der

'.\Jarr - wenn auch ein reicher. Außerdem \'erbrauchte er sein Vermögen in

\\'indeseile.

Er trug dem weisen Berater des Königs sein Problem vor. Dieser schüttelte Eichclnd den l(opf und zeigte auf ein Glas und eine Amphore voll Wein: »Ich könnte nicht den ganzen Wein in dieses Glas schütten. Das Glas ist zu klein.

Ebenso ist deine Persönlichkeit zu klein für deine Wünsche. Der König hat dir Reichtümer gewährt, aber deine Persönlichkeit ist nicht in der Lage, sie.: festzuhalten.«

Stück für Stück - eine Lektion nach der a nderen

lre1111 die Ding/ besser J11erden sollen, miissen Zfterst 1J1ir besser werden. \Xfir alle kennen

,\Jenschen, die darauf warten, dass sich die Umstände verbessern, damit sie erfolgreich werden, oder auch nur damit sie »beginnen« können. Tatsächlich 47



werden sieb die U mstände für sie aber nie ausdauernd verändern, solange sie zu

»klein« sind, um »günstige Umstände« in ihrem Leben festzuhalten. Damit die mstände sieb verändern können, muss zuerst die Person sieb ändern. Es ist wie in der Schule. Wir beginnen in der ersten Klasse. Dann kommen wir in die zweite und in die dritte Klasse. Ein kluges System. Das Prinzip dahinter lautet: Wenn wir besser werden, wird unser Spiel größer.

l\ Ianch einer mag denken: »Gib mir zwei J\ Iillionen Euro, und ich habe keine Geldsorgen mehr.« Falsch. Zuerst die erste] < Jasse. Zuerst einmal muss man lernen, mit der jetzigen Situation zurechtzukommen. Zuerst lernen wir l 000

Euro zu sparen und anzulegen. Dann 10 000 und so weiter. Wir verbessern uns nicht, indem wir auf bessere Umstände hoffen, sondern indem wir das Beste aus dem machen, wa wir gerade haben.

Oft ist es wenig hilfreich sich zu fragen, ob wir »gut genug« für eine bestimmte Tätigkeit sind. trsl i11dem 111ir in einer bestit11111/m A1ifj!,abe tätig si11d, IJ'erdeu 11-ir z11 dem Afensche11, der sie etfo��reic/1 d11rch(iihren ka1111. Wenn Sie bereits »gut genug« für eine neue /\ufgabe sind, dann ist diese Aufgabe möglicherweise für Sie schon zu klein. Sie können dann ja nicht mehr an dieser Aufgabe wachsen.

Wir werden etwas durch unser Werk

Denken Sie an eine erfolgreiche Persönlichkeit und Sie werden auch gleich an das Werk denken, das sie berühmt und »groß« gemacht hat. Einstein wurde etwas durch seine Theorien in der Physik. Beckenbauer durch seine Verdienste im Fußball. Gandhi durch die gewaltlose Befreiung ndiens. Mutter Teresa durch ihr 1 lilfswerk. Ganz gleich, welche berühmte Persönlichkeit Ihnen einfallt, sie wurde erst durch ihr Werk zu dem, was sie ist.

Einer der effektivsten \'V'ege, uns zu verbessern, ist, durch unser \Xferk zu wachsen. Wer sich ein besseres Leben wünscht, sollte darum so schnell wie möglich beginnen hart zu arbeiten. Wir werden am Anfang nicht alles richtig machen. Aber das ist nicht weiter schlimm, wenn wir hart genug arbeiten und uns nicht entmutigen lassen. Zwar machen w1s Erfolge reicher, aber die l\Iisserfolge lassen uns wachsen.

2.

Die fünf Lehren vom Sämann

\'idleicht erinnern Sie sich a n das Gleichnis \'Om Sämann. Der säte fleißig seine 1'-iirner. Aber nicht alle kamen ans gewünschte Ziel. Einige wurden \'On den Vöi.!:dn gefressen, andere vertrockneten auf dem \X1eg und wieder andere wurden 1 on Dornen erstickt. Daraus

ergeben sich fünf wichtige Lehren: 1 . Nicht alle Saat geht auf. \'(lir müssen viel säen, denn uns wird nicht alles gelingen. Wir dürfen uns nicht auf ein einziges Korn 1·erlassen.

\X1ir sollten uns nicht hauptsächlich auf unsere Feinde konzentrieren, sondern auf unsere Arbeit. \'(!er seine Feinde vernichtet, erreicht dadurch fast nie sein eigenes Ziel. Bedenken Sie: Wer erfolgreich ist, wird immer Feinde haben. Das Liegt einfach in der Natur - Vögel und Dornen gibt es immer.

Der kluge Sämann sät ein fach weiter.

"\.

\'Vir müssen zuerst unser Bestes geben und säen und dann erst können wir ernten. Die Belohnung kommt nach der Arbeit. Das Universum belohnt Anstrengung und keine Entschuldigungen. Oft sehen wir, dass jemand versucht, dieses Naturgesetz umzudrehen. Langfristiges Glück kann auf diese Weise aber nicht entstehen.

·I.

Wir brauchen Geduld. Wachstum braucht Zeit. Zwei Tage nach dem Säen werden wir noch keine Pflanzen ernten. Arbeit alleine reicht nicht. Erst die Kombination mit Geduld bringt Ergebnisse.

'i.

Wir ernten, was wir gesät haben. U nsere gute wie schlechte Saat begleitet uns im Leben. Wir sollten vorsichtig sein, welches Saatgut wir verwenden: Die Saat könnte aufgehen.

Sechs H indernisse für den Erfolg

\\'arum sind nicht mehr Menschen erfolgreich? Schließlich waren doch die Chancen nie besser als heute. Es gibt sechs Hindernisse, die jeden Erfolg bereits 1 1 11 Keim ersticken. Diese sind auch der Grund, warum es nie gelingen kann, 49



für alle Menschen die gleichen Lebensbedingungen zu schaffen. Es handelt sich nämlich um Prozesse, die in einem Menschen stattfinden und die \·on außen kaum beeinAusst werden können.

1 . Arroganz. H aben Sie Menschen kennen gelernt, die auf alles mehr Antworten als Fragen haben? Wie Goethe schon feststellte: »Die meisten Menschen wollen etwas sein - keiner will etwas werden.« Um

zu wachsen, müssen wir Schüler sein.

2. Ignoranz. Viele Menschen sind - aus welchen Gründen auch immer -

nicht bereit, sieb zu öffnen, um eues unvoreingenommen zu prüfen.

3. Eitelkeit. \X'ir nehmen uns selbst zu ernst und sind zu würdevoll. Energie wird darauf verschwendet, gut »auszusehen«. Diese Energie fehlt dann für wirkliche Ergebnisse. Außerdem ist übertriebene Eitelkeit kein Zeichen ausgeprägter Intelligenz.

4. Angst. Angst wird hervorgerufen durch die Vorstel lung, was Schlimmes passieren könnte. \'V'i r konzentrieren uns so auf das, was wir nicht wollen.

Dieses Bild wird dann so lange vor dem inneren Auge wiederholt, dass wir meinen, es könne leicht Realität werden.

5. Selbstzweifel. Wir glauben, nicht gut genug zu sein. Selbstzweifel entstehen immer dann, wenn wir uns mit anderen vergleichen, statt auf die eigenen Stärken zu schauen. Wir müssen unser Selbstbewusstsein systematisch aufbauen, indem wir zum Beispiel ein Erfolgs-Journal führen, in dem wir alle unsere Erfolge notieren.

6. Schuld. Viele Menschen leben nicht das Leben, das sie sich wünschen, weil sie von egoistischen Menschen durch Schuldvorwürfe geschickt manipuliert werden. Wenn wir unserem Leben eine erfüllende Aufgabe geben, verschwinden falsche Schuldgefühle oft wie von selbst.

Alle diese Hindernisse werden in diesem Buch behandelt. Aber harte Arbeit alleine ist noch nicht der Garant für Erfolg.

Die vier M öglichkeiten zu arbeiten

\\ ir können bei einer Arbeit zwischen »richtigen« und »falschen« Dingen un-1 erscheiden. lVLt »richtig« für Sie ist eine sinnvolle Aufgabe gemeint, die drei

\'oraussetzungen erfüllt: Erstens macht sie Ihnen Spaß. Zweitens entspricht sie 1 hren Talenten und Fähigkeiten. Drittens können Sie damit Probleme anderer

\l<.: nschen lösen und genügend Geld Yerdienen. Die richtige oder falsche t\uf

�.tbe können wir jeweils mit einer rich tigen und falschen Einstellung verrichten dabei spielen die oben genannten sechs Hindernisse eine große Rolle. Überlegen Sie, in welcher der vier Beschreibungen Sie sich momentan wiederfinden: Wir tun die falschen Dinge mit der falschen Einstellung Das Ergebnis einer solchen »Strategie« ist katastrophal. Das Leben wird sinnlos und freudlos.

Wir tun die falschen Dinge mit der richtigen Einstellung 1 n diesem Fall können wir zwar einige unserer Ziele erreichen. Aber wir werden

-;ehr viel Zeit und Energie verschwenden, weil wir \'icle Rückschläge erleiden müssen.

Wir tun die richtigen Dinge mit der falschen Einstellung

'.'lo werden wir zwar einige kleinere Erfolge erzielen, aber letztendlich unser Ziel

\ crfehlen.

Wir tun die richtigen Dinge mit der richtigen Einstellung

'\Jur in diesem Fall werden wir unser gewünschtes Ergebnis sehr schnell erzielen.

Diese Beschreibung ist sehr einfach - aber auch sehr treffend. Sie ermöglicht einen raschen elbsttest. Tun Sie das Richtige? Das heißt: Arbeiten Sie in einem Bereich, der Sie mit Leidenschaft erfüllt und Ihren Talenten entspricht? nd

;trbeiten Sie mit der richtigen Einstellung? Sollten Sie nicht die richtigen Dinge mit der richtigen Einstellung tun, so überlegen Sie, was Sie verändern können.

N

M

Lassen Sie sich z.B. nicht \'011 den sechs Hindernissen (Arroganz, lgnoranz, Eitelkeit, Angst, Selbstzweifel und Schuld) zurückhahen.

Viele Menschen jammern und klagen. Sie reden von UngerechtigkeiL Dabei tun sie die falschen Dinge mit der falschen Einstellung. Dann wollen sie etwas ernten, was sie gar nicht gesät haben. Sie ignorieren die aturgesetze.

Gewinner verlieren keine unnötige Zeit, indem sie auf bessere Umstände hoffen. Sie verschwenden auch keine Energie, indem sie versuchen, Dinge zu ,·er

ändern, auf die sie keinen Einfluss haben. Sie verschwenden ihre Zeit nicht für das Erfinden von Ausreden. Sie wissen, dass ihre Lebensumstände sich automatisch positiv verändern ·werden, wenn sie sich mit großer Begeisterung auf eine gute Arbeit stürzen.

Richard Bach sagte: »Wenn wir das Leben beginnen, erhält jeder von uns emen [armorblock und die nötigen \'('erkzeuge, um diesen Block zu bearbeiten. W'ir können ihn unser ganzes Leben lang unbehauen rnitschleppen, wir können ihn zu Kieseln verarbeiten, oder wir können ihm eine herrliche Form geben.«

Es ist unser Geburtsrecht, glücklich und erfolgreich zu sein. Aber wir dürfen uns nicht von den sechs Feinden des Erfolgs abhalten lassen. Der alleinige Wunsch macht nicht bedeutend, vermögend und einflussreich. \'(!ir werden erst etwas durch unser \X'erk. N ichts kann die Stelle von harter, zielgerichteter Arbeit einnehmen. Gewinner wissen, dass ihre Talente ihnen einen Platz auf diesem Planeten schaffen.

[redacted]

Praxis:

Da ich eine stärkere Persönlichkeit werden möchte, will ich wachsen, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte: 1 . l ch betrachte meinen Job bzw. meine Firma als mein Vehikel z u einer erfolgreicheren Persönlichkeit und zu besseren Umständen. Darum arbeite ich mit großer Energie und Begeisterung. Ich setze alles daran, um etwas zu werden - durch mein \Verk.

2.

Ich will meine Fehler nicht wiederholen und aus ihnen lernen. Darum beginne ich ein »Erkenntnis-Journal«. Ich notiere alles, was ich aus

meinen Fehlern - und denen anderer J\fenschen - lernen konnte.

3. lch lese Literatur, die meinem Persönlichkeitswachstum hilfreich ist.

l ch tausche Fernsehzeit ein in Lesezeit und werde mindestens eine Stunde in einem Sachbuch lesen.

4. Ich weiß, dass ich auf meinem Weg manche Enttäuschungen erleben werde. In solchen Situationen benötige ich Motivation. Motivation entsteht aus einer klaren Vision und Selbstbewusstsein. Diese Motivation kann mir auf Dauer kein anderer Mensch geben. Jch beantworte die Frage schriftlich: »\'<'er wird daYon profitieren, wenn ich ein erstrebenswertes Ziel erreicht habe?«

5.

Ich schreibe beute unbedingt in meinem Erfolgs-Journal fünf Dinge auf, die mir gut gelungen sind.



6. Gesetz





6.

Gesetz: Tu es einfach

1 n den sechziger und siebziger Jahren dominierte Arudas weltweit den Markt der Sportschuhe. i rgendwo war ein ernst zu nehmender Konkurrent in Sicht.

Da gründeten einige junge i\Iänner eine Firma für Sportschuhe, die es mit dem Konzernriesen Adidas aufnehmen sollte. Sie taten das gegen den \Villen ihrer Familien, die dem Vorhaben keine Chance einräumten und sie kritisierten und verspotteten. Der Aufbau der Firma an sich war schon hart genug. Die

\\'iderstände innerhalb ihrer Familien überstiegen fast ihre Kräfte.

Eines Tages saßen die jungen 1änner zusammen und suchten nach einem Rezept gegen die Anfeindungen. Sie überlegten eine Zeit lang hin und her und fanden keine Lösung.

Schließljcl1 sagte einer von ihnen: »Ganz gleich, was sie sagen, j ust do it!«

(fu es einfach!) Die anderen verstanden ihn sofort. Sie sollten nicht so viel auf andere hören, sondern es einfach tun. icht so viel nachdenken, sondern es einfach tun. J ust do it.

Diese drei Worte inspirierten sie so sehr, dass sie entschieden, sie zu ihrem Firmenslogan zu machen. Sie bedruckten ihre T-Shirts mit der

\ufschrift: »J UST DO IT!« und trugen sie bei der Arbeit.

Sie wissen, welche Firma gemeint ist: ike zog innerhalb weniger Jahre an

\didas vorbei und wurde der größte Sportschuhher teller weltweit. Heure noch tragen die Mitarbeiter in der Hauptzentrale von ike die >�J UST DO lT!«-T

Shirts.

Die Welt ist voll von Individuen, die unter ihren Möglichkeiten

bleiben, weil sie nicht gelernt haben zu handeln. Von Menschen, rue »wissen«, wie es geht, es aber nicht tun. Sokrates hat die Messlatte hoch angelegt. Er sagte: » lch nenne den Menschen faul, der Besseres leisten könnte.«

55

Wissen ist nur eine potenzielle Macht. Es wird erst dann wertvoll, wenn es in die Hände von Menschen gelangt, die damit wirksam umgehen können. Das J!.rößte Tale11/ 1•011 GeiJJin11em ist ihre Fähigkeit, sich Z!"" Ha11de/11 Z!' /l/ofil'ieren.

Viele Menschen leiden an dem Wasserfall-Syndrom. Sie springen m den Fluss des Lebens, ohne ihre Richtung festzulegen. Sie lasse sich einfach treiben und von den Strömungen mitreißen. Sie fühlen sich machtlos ausgeliefert und tun darum nichts. U nd dann entdecken sie eines Tages, dass sie nur einige Meter von einem gewaltigen Wasserfall entfernt sind. Endlich wachen sie auf. Aber der Absturz lässt sich nun nicht mehr verhindern.

Je früher wir handeln, umso leichter wird es uns fallen. J\lle Gesetze der Gewinner sind wertlos, wenn wir sie nicht umsetzen und nichts tun. Es mag verführerisch sein, im ruhigen Wasser einfach zu baden. Aber auf diese Weise vergeuden wir unser Leben.

Viele Menschen wissen, was sie haben wollen; aber sie wissen nicht, wer sie sein und was sie /1111 wollen.

Die häufigsten Ausreden

Polgende Fragen sollte man sich von Zeit zu Zeit stellen: 1 . Könme es sein, dass Sie eine Handlung hinausschieben - aus Angst vor Pehlern? Haben Sie Angst, sich zu blamieren?

2. Gibt es etwas, was Sie jetzt nicht tun, weil gerade nicht »der richtige Zeitpunkt« ist?

3. Meinen Sie, für etwas noch mehr Vorbereitung zu benötigen? Mehr Wissen, mehr Erfahrung, bessere Fundamente?

4. Meinen Sie, dass eine gute Chance nur einmal kommt und Sie darum dieser Chance nicht zu früh begegnen dürfen - weil Sie noch nicht »gut genug«

sind?

5. M üssen sich erst noch ein paar Umstände ändern?

6. Glauben Sie, dass Ihre Träume nicht realistisch sind?

Wir





müssen kritisch hinterfragen, ob clie oben genannten Fragen möglicherwei

'L' nur Ausreden sind - EntschuJdigungen, um nicht zu handeln. Denn das sind sie fast immer. Sie wissen ja: Der beste 1\foment Zfl ha11de/11 ist jetz(.

Vieles wird sich finden und von alleine lösen, wenn wir nur beginnen und

;1ktiv sind. Es gibt keine perfekte Vorgehensweise. Es gibt Liberhaupt keine Perfektion, die ein Mensch schaffen könnte. Und es gibt auch keinen perfekten

/.c.:itpunkt. Aus diesem Gru nd handeln Gewinner SSWIM (so schnell wie irgend möglich).

Alles Große beginnt klein. Alles baut auf den Fehlern auf, die wir am Anfang gemacht haben. Fehler sind das Fundament für spätere richtige Entscheidungen. Und Fehler sind das Fundament für persönliche Stärke. Fehler sind

.l!;llt.

Es ist besser, 11111'0!/ko1J1111en Zfl he._�i1111e11, als peifekt z11 ziit,em. Wir sind niema]s hcrcit für die ganz großen Aufgaben. N ur indem wir beginnen, lernen wir die norwendigen Dinge. Die beste „['orhereil111(�« ist, es einfach z11 Inn.

Aber wie oft hören wir: »\X'enn ich erst mal mehr Energie habe, dann werde ich anfangen zu joggen.« Falsch! Die Energie kommt, wenn wir joggen. »Sobald ich einen Job habe, für den es sich lohnt, werde ich hart arbeiten.« Auch falsch!

Jnbs, die sich lohnen, bekommen wir, weil wir hart arbeiten.

Ruhm erfolgt aus dem Tun

1 n einer Scheune standen zwei PA Lige. Der eine war sehr rostig, der andere wundi:rschön glänzend. eidisch betrachtete der rostige PAug seinen herrlich anzusehenden N achbarn und fragte ihn: »Warum bist

du so prächtig, während ich so gammelig und so wenig attraktiv aussehe? Das ist nicht gerecht, ich bin für mehr (;Icichheit.« Der schöne PAug antwortete: »Mein Glanz kommt von der Arbeit.«

Soziale Gerechtigkeit ist heute in aller Munde. nd tatsächlich liegt vieles 1 111 Argen. Aber soziale Gerechtigkeit darf nicht missbraucht werden. Es kann 11 1cht angehen, dass sieb ein ganzer Tei l der Bevölkerung darauf ausruht, dass ihn der andere Teil ernährt, obwohl er selbst für sich sorgen könnte. Damit be-57

stehlen sie diejenigen, die es wirklich brauchen, und sich selbst. Wer auf Kosten anderer lebt, wird immer schwächer und unglücklicher.

Für alle, die arbeiten können, gilt: Gleiches bekom111t, Jl'er Gleiches 1111. Alles andere wäre keine Gerechtigkeit, sondern Gleichmacherei. Gleichmacherei aber bestraft diejenigen, die die Zugpferde unseres Systems sind: die, die es einfach tun. Aber durch Gleichmacherei werden auch die Menschen bestraft, die unsere Hilfe wirklich brauchen.

Für alle, die nicht für sich selbst sorgen können, muss unser Solidarbeitrag besser sein, als dies im Moment meist der Fall ist. Jemanden lediglich nicht verhungern zu lassen, ist zu wenig. Wir müssen uns an der Lebensgualität der Hilflosen in unserem Land messen lassen.

Die Gesetze der Gewinner

Dieses Buch wird Ihnen die gewünschten Resultate nicht bringen, wenn Sie es nur A üchtig lesen. Selbst wenn Sie die einzelnen Gesetze so oft lesen, dass Sie sie nicht mehr vergessen können, hat sich noch nichts verändert. Sie müssen handeln. Sie müssen die einzelnen Gesetze in Ihr Leben integrieren, indem Sie täglich mit ihnen arbeiten. Darum sind die Praxisübungen - Ihre Handlungen -

die Brücke. Die Brücke von diesem Buch zu I hnen. Und die Brücke von Ihrer momentanen Situation zu einem noch besseren Leben.

Lesen und arbeiten Sie jeden Tag mit einem Kapitel. Wenn Sie fertig sind, fangen Sie wieder von vorne an. Überspringen Sie dabei die Gesetze, die Sie bereits gemeistert haben oder zu denen Sie im Moment keinen Bezug haben.

Aber ganz gleich, wie Sie vorgehen: Handeln Sie. Arbeiten Sie mit den Gesetzen.

Führen Sie lieber nur eine Übung wirklich durch - anstatt über alle nachzudenken. Suchen Sie sich die Übung heraus, die Sie heute umsetzen wollen. Es gibt Lektionen, die heute für Sie wichtiger sind als andere. Aber handeln Sie.

Denken Sie daran, dass es bereits zu viele Menschen auf dieser Welt gibt, die ihre Talente vergeuden.

Die Erkenntnisse, auf denen die Gesetze der Gewinner beruhen, sind zum l t·il schon tausende von Jahren alt. Gewinner aller Zeiten lebten nach ihnen.

\her wahrscheinlich hat sie noch niemand vollständig beherrscht. Warum?

/um einen, weil wir wachsen und Herausforderungen auf immer höheren 1 hcncn begegnen. Zum anderen erkennen wir umso mehr \X'achstumsberei

< hc, je mehr wir uns mit den Gesetzen der Gewinner beschäftigen - also wirklich etwas tun. Es ist darum ein Zeichen von fast srräfücher Überheblichkeit,

\\cnn jemand sagt: »Das weiß ich alles schon.«

Jeder lernt anders. Für manche Menschen ist es hilfreich, wenn sie über ihre

\kri,·itäten Buch führen. Manche legen sich für die Übungen ein eigenes Arhc1tsbuch an, mit < lern sie die schriftlichen Praxisübungen machen, und erstelll'll Raster für ihre Eigenkontrolle. Wenn Sie auch auf diese Weise vorgehen

\\Ol len, dann sollten Sie zudem Ihre Ergebnisse notieren. Es gibt aber auch das

„(;csetze der Gewinner Praxisbuch«. Mehr dazu finden Sie im Anhang dieses lluchs.

Der einzige Maßstab

\ 1cle angeblich faule Menschen haben in Wahrheit nur keine Ziele, die e s sich

/LI Yerfolgen lohnt. Wam111 sollten sie schneller lm�(en, ll'eflll sie nicht ein111al die Richt1111g km11en?

Vergessen Sie nicht: Es gibt nur einen Maßstab, um zu bemessen, wie ernst

�1c es meinen: I hre 1 fandlungen. Wenn Sie feststellen, dass Sie

nicht genügend

.1kti\' sind, dann ollten Sie sich mir Ihren Gründen beschäftigen. Fragen Sie

'Ich, warum Sie etwas erreichen wollen, warum Sie unbedingt Erfolg haben 111lissen.

Nehmen Sie sich Zeit für die Beantwortung dieser Fragen. Denn was einen

\ l cnschen vorantreibt, ist nicht das \X'issen, ll'ie er etwas tun muss, sondern das

\\ issen, Jl'a/'11111 er es tun 111ws. \\'er genau weiß, warum er etwas tun will, wird das w·;e immer finden.

Legen Sie ein Album an, in das Sie alle Ihre Träume in form von Bildern l'll1kleben. Das können Ausschnitte aus Magazinen, Fotomontagen, Zeichnun-59

N

gen sein. Betrachten Sie es jeden Tag und fragen Sie sich: »Welche ctieser Träume wiU ich realisieren und warum sind sie mir so wichtig?« Suchen Sie Ihre

.l\lotivationsknöpfe. Finden Sie heraus, was Sie vorantreibt, und setzen Sie diese Dinge bewusst ein.

Enrico Caruso

C::1ruso hatte schon als Kind den Traum, an der .l\Ca.iländer Scala zu singen. I rgendwann aber begrub er seinen Traum »vorübergehend« und schloss sich einer Wanderoper an.

Eines Tages traf ihn ein Freund auf Sizilien. Als dieser von der Wanderoper hörte, war er alles andere als begeistert. Er glaubte an Carusos Talent und kannte dessen alte Träume. Er fragte ihn: »Was machst du hier?« Caruso antwortete ihm: »Das habe ich dir doch gerade erzählt!«

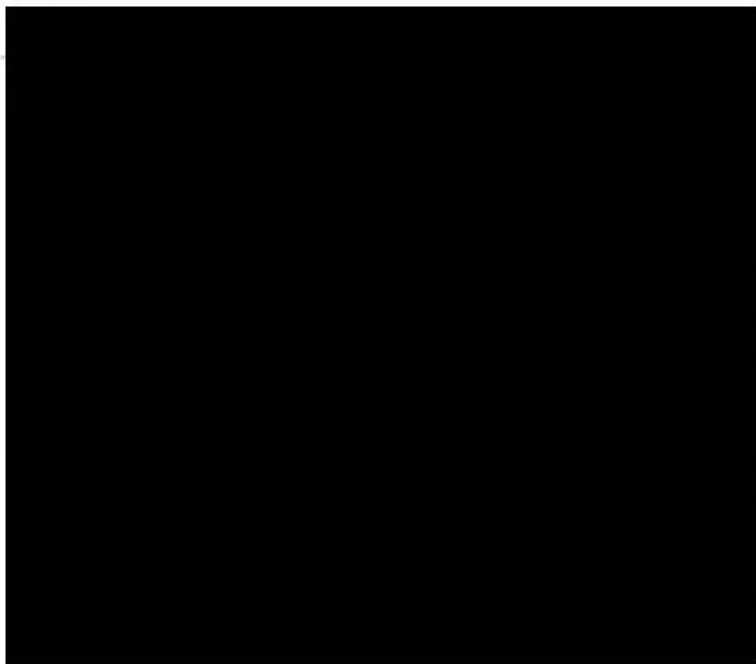
Der Freund erwiderte: »Du verstehst nicht. Ich will wissen: Was hast du aus deiner Chance gemacht?«

Caruso überflog sein Leben. Er hatte aufgehört zu üben, er war Kompromisse eingegangen und hatte seine einstigen Ziele aufgegeben. Er w::1r im Mittelmaß versunken. Er hatte keinen Respekt mehr vor sich selbst. Er hatte nichts aus seiner Chance gemacht. Vor lauter Frust trank Caruso sehr viel \X'ein.

Als sein Auftritt kam, war er völlig betrunken. Auf der Bühne trat er auf ctie Schleppe der Sopranistin. Dadurch wurde ihr das Kleid vom Leib gerissen. l n dem anschließenden Tumult stürzte die ganze Bühne ein. Die ernste Oper war zur Farce geworden. Durch den Schreck wieder nüchtern geworden, gab Caruso im letzten Akt sein Bestes. Er sang, wie er noch nie gesungen hatte. Er sang, als wäre er bereits ::1n der l\fa.iländer Scala.

Die Zuschauer bekamen Gänsehaut. Die anwesenden Kritiker waren begeistert. Alle waren sich einig, dass sie noch nie einen Menschen so hatten singen hören.

Gleich nach der Vorstellung verließ Caruso die Wanderoper und begab sich nach Mailand. Er übte jeden Tag. icht ein Tag verging, ohne dass er sein Bes-60



[redacted]

1 cs gegeben hätte. So wurde er an der l\failänder Scala berühmt und schließlich l'in \'V'eltstar.

l .assen Sie sich niemals entmutigen, die Dinge zu tun, die Sie gerne tun würden.

l ·'.rlauben Sie niemandem, ihnen einzufl üstern: »Das ist unmöglich und nicht zu schaffen.« Fragen Sie sich: »Welche Autorität besitzt rueser l\fensch, dass er das

\\'ort > unmöglich < so leichtfertig gebraucht?« Manche l\Censchen denken, »CS«

ist zu schaffen, andere denken, »CS« ist nicht zu schaffen. Beide werden Recht behalten, denn der eine wird handeln, der andere nicht.

Alles, was uns wertvoll ist auf dieser \'\feit, ist von Menschen erbaut und erschaffen worden, die handelten. Menschen, die es einfach getan haben. Gewinner wissen, dass nichts so entscheidend ist wie das Tun. Just do it.

Praxis:

l leutc trainiere ich meine alles entscheidende Fähigkeit zu handeln, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte:

1 . Ich notiere alles, was ich vor mir herschiebe, auf einer Liste und überlege, was ich davon heute erledigen sollte.

2.

Ich schaue heute in mein Traumalbum. Habe ich für alle fünf Bereiche des Lebens (Gesundheit, Beziehungen, Finanzen, Emotionen und Job) Ziele, und kommen ruese in Form von Bildern in meinem Traumalbum vor?

3. Ich lege ein Journal an, in dem ich alle schriftlichen Praxisübungen aus diesem Buch machen kann. Auf diese Weise geht mir nichts verloren und ich kann meine Fortschritte erkennen.

4. Ich frage mich: Schiebe ich etwas vor mir her, weil ich den Zeitpunkt für nicht richtig halte? Kann es sich dabei um eine Ausrede handeln?

7. Gesetz

7 . Gesetz: Gehe richtig m it Stress um

Ein Weiser fiel seinen Schülern auch dadurch auf, dass e r ein unglaubliches i\rbeitspensum bewältigen konnte. Sie fragten ihn, wie es möglich sei, dass er trotzdem niemals gestresst wirke, sondern jederzeit ruhig und gesammelt sei.

Die Antwort des Weisen:

»Wenn ich stehe, dann stehe ich.

Wenn ich gehe, dann gehe ich.

\Xfenn ich laufe, dann laufe ich.«

Seine Schüler entgegneten: »Das kann nicht das Geheimnis sein. Denn das tun wir auch. Aber warum sind wir dann so leicht gestresst, obwohl wir viel weniger Arbeit haben?«

Der \"{leise antwortete: »Vielleicht liegt der Grund darin: Wenn ihr steht, dann geht ihr schon.

Wenn ihr geht, dann lauft ihr schon.

Wenn ihr lauft, dann seid ihr schon am Ziel.«

Stress scheint zu einer Volksplage geworden zu sein. Fast jeder leidet heute zumindest zeitweise darunter. U nd man ist sich einig, dass Stress ungesund ist.

Darum versuchen viele Menschen, dem Stress zu entkommen. Kaum jemand aber weiß genau, was Stress eigentlich ist. U nd so entstehen lrrmeinungen und

.t-.fythen. Stress wird zum modernen Monster. Schauen wir uns die drei häufigsten Mythen über Stress an: 63



1 . Stress macht krank.

2. Zu viel Arbeit produziert Stress.

3. l\Ian sollte dem Stress ausweichen.

Alle drei Aussagen sind nicht korrekt.

Stress ist gesund

Beginnen w i r m i t der ersten Aussage, Stress mache krank. Stress i s t in Wahrheit zunächst einmal gesund. Er entsteht, wenn die innere Balance der Körperzellen aus dem Gleichgewicht gerät. Oie Stresshormone stellen das Gleichgewicht der Körperfunktionen wieder her. Dieses Phänomen kann sowohl als positiv als auch als negativ empfunden werden. Oie Menge und die Kontrolle darüber machen oft den Unterschjed aus. So ist die nutzbar gemachte Kraft des Feuers in Form einer Kerze positiv. Aber der 1 Iausbrand ist unkontrolliert und negativ.

Stress ist gesund und positiv, solange er nutzbar gemacht wird und nicht aus der Kontrolle gerät.

Wenn wir unsere Gedanken kontrollieren, kann

Stress uns nichts anhaben

Auch die zweite Aussage ist falsch. Sehr viel Arbeit muss keineswegs Stress verursachen. Stress entsteht nicht durch äußere Umstände, sondern dadurch, was wir mit diesen mständen machen. Für unseren Stress ist folglich nicht die Arbeit an sich verantwortlich, sondern die Art und Weise, wie wir damit umgehen.

Von Gandhi berichtet man, dass er mit über 70 Jahren noch problemlos 1 6

Stunden täglich arbeitete - ohne gestresst zu sein. Wie ist das möglich? Das Geheimnis liegt in der Konzentration auf eine einzige Sache. Wahre Genies können sich vollkommen konzentriert mit einer Sache beschäftigen, sie dann auch wieder ganz aus ihrem Gedächtnis streichen und sich der nächsten Sache widmen.



C

M

\\'ährcnd ihrer Wanderschaft trafen zwei Mönche auf eine schöne Frau, die l'lnen Fluss mit starker Strömung nicht ohne Hilfe überqueren konnte. Ohne

/LI zögern nahm einer der beiden Mönche die Frau auf seine Schulter und trug

,jt: ans andere U fer. Schweigend wanderten sie weiter. Eine ganze \X/eile später rügte ihn der andere Mönch: »Wir haben ein ,elübde geran, dass wir keine Frau anfassen. Wie konntest du sie einfach auf deine Schultern setzen?« Der erste

\liinch antwortete: »Ich habe die Frau vor einer Stunde am Ufer abgesetzt. Aber du trägst sie offensichtlich immer noch mit dir herum.«

Die meisten l enschen können ihre Gedanken nicht kontrollieren. Während

,je \'ersuchen, eine Aufgabe zu erledigen, denken sie daran, was sie gestern \'ergcssen haben und was sie als Nächstes und Übernächstes tun müssen. Ihre Gedanken gleichen einem unkontroll.ierten 1 Jausbrand. Um den Stress als positive l(raft zu nutzen, müssen wir unsere Gedanken kontrollieren. l(ontrolle haben

\\'ir, wenn wir völlig konzentriert, fokussiert und achtsam sind. Wir sollten aJJe unsere Energie und Macht dem Augenblick geben. Derartige Konzentration ist erlernbar. Zwar gibt es wahrscheinlich keinen Menschen, der zu jeder Zeit

' ollständig konzentriert ist. Aber Gewinner trainieren die fähigkeit der Kon

/entration und werden immer besser darin.

Achten Sie auf I h re Schu ltern und I h ren Kiefer

\uch die dritte Aussage - dass man dem Stress möglichst ausweichen solle - ist falsch. \X'ir können dem Stress gar nicht ausweichen. Wer das versucht, wird lt:diglich feststellen, dass er sich immer nichtigere Dinge zu H erzen n.immt und sich immer schneller überfordert fühlt. Jemand, der dem Stress ausweichen will, erreicht genau das Gegenteil. Er wird nämlich immer stressanfalLiger.

Ein Leben ohne Stress gibt es nicht. Darum sollten wir lernen, damit umzugehen und ihn anzunehmen. Wer öfter in sich hineinhört, spürt, wann der Stress negativ wird. Es gibt zwei deutliche körperliche Zeichen dafür: Die Schultern »steigen« immer höher. Beobachten Sie einen gestressten Menschen 65

N

und Sie werden feststellen, dass er seine Schultern gut fünf Zentimeter höher trägt als in entspanntem Zustand.

Das zweite Indiz ist das Zusammenpressen der Kiefer. Wer längere Strecken mit dem Auto fährt, sollte darauf achten. Im entspannten Zustand »hängt«

der Unterkiefer locker herunter. Aber wer fast krampfhaft kräftig seine Zähne zusammenpresst, sollte sehr bald eine Pause machen. Fünf Minuten reichen oft. Stellen Sie sich ruhig hin und konzentrieren Sie sich darauf, dass Sie mit jedem Ausatmen Ihre Schultern weiter senken. Sie werden fühlen, wie die Anspannung während dieser Übung weicht und der Kiefer sich entspannt.

24 Regeln für U mgang m it Stress

Kontrollierter Stress ist eine gesunde und positive Kraft. Die folgenden Regeln werden Ihnen helfen, trotz vieler Aufgaben entspannt und ruhig zu sein: 1 . Die wichtigste Regel: Konzentrieren Sie sich vollkommen auf das, was Sie gerade tun. Wenn Sie essen, essen Sie (und lesen nicht). Tun Sie niemals zwei oder drei Dinge gleichzeitig. Das Geheimnis der Freude besteht darin, vollständig dort anwesend zu sein, wo wir uns gerade befinden.

2. Entschleunigen Sie. Bestimmen Sie das Arbeitstempo, bei dem Sie sich wohlfühlen.

3.

ehmen Sie sich Zeit für das Wesentliche in Ihrem Leben. Planen Sie l hre Woche und I hren Tag.

4. Nehmen Sie nicht zu viel in Ihre Agenda. Wer zu viel macht, kann nur noch reflexartig reagieren - wie unter Zwang.

5.

Lernen Sie, sich abzuschotten. Denn auch der liebenswerteste Mensch kann zum Stressbringer werden. Ein »Bitte nicht stören«- Schild an der Tür kann nicht nur in einem H otel sinnvoll sein.

6. Planen Sie genug Zeit ein, um pünktlich zu sein. Hetze verursacht Stress.

7. Vermeiden Sie übermäßigen Ehrgeiz und einen zu großen Perfektionsanspruch an sich selbst.

M

N

8.

Wenn Sie Erfolge erzielen, dann freuen Sie sich. fachen Sie eine Pause und feiern Sie. Seien Sie dankbar und glücklich. l(osten Sie das Gefühl

aus.

9.

Erwarten Sie keinen dauerhaften Erfolg. Akzeptieren Sie, dass es Sommer und Winter, Berg und Tal gibt.

1 0.

ehmen Sie sich nicht zu wichtig. Dann kann man Sie nicht enttäuschen und auch nicht so schnell beleidigen. Wenn Gewinn und Verlust, Lob und Tadel Sie nicht aus der Ruhe bringen, dann haben Sie inneren Frieden.

1 1 . Unnötige Sorgen in Bezug auf Ihre Zukunft beeinträchtigen Ihre Konzentration und verursachen Stress. Sie benötigen all Ihre Energie für den jetzigen Moment.

1 2. Halten Sie Ordnung. Wer nur einen Vorgang auf seinem Schreibtisch hat, hat eine größere Chance, konzentriert zu sein. Machen Sie einen reinen Tisch, bevor Sie sich der nächsten Sache annehmen.

1 3. Lernen Sie, alles zu genießen, was Sie tun. Freude kommt automatisch dann auf, wenn wir uns entspannt bemühen, etwas gut zu machen. Seien Sie mit dem Herzen bei allem, was Sie tun. Auch routinemäßige Arbeiten machen so Spaß.

1 4. Legen Sie Pausen fest und halten Sie diese Pausen ein. \'\'enn Sie meinen, keine Zeit für Pausen zu haben, dann brauchen Sie erst recht eine.

1 5. Handeln und lenken Sie. Aber lassen Sie auch Dinge zu. Es ist stressig, immer unter Kontrolle sein zu wollen.

1 6. Wenn Sie meinen, dass Sie viel zu viel zu tun hätten, dann schreiben Sie alle anstehenden Aktivitäten auf. Meist ist es gar nicht so viel, wie es einem vorkommt. Dann arbeiten Sie die Dinge gemäß ihrer Priorität ab.

1 7. Delegieren Sie. Fragen Sie sich, wer Ihnen etwas abnehmen kann. Üben Sie, Aufgaben und Verantwortung abzugeben. Geben Sie auch anderen eine Chance, Fehler zu machen - Sie müssen nicht alle selbst machen.

1 8. Ein Teil Ihres Tages sollte aus Routine bestehen. Tägliche

Disziplin hilft, das innere Gleichgewicht zu erhalten.

1 9. Seien Sie von Zeit zu Zeit richtig albern. Lachen Sie Psychostress ab. Wer lachen kann, ist der König der Welt.

67



20. Wenn Sie ein »Erf olgstyp« sind: Tun Sie von Zeit zu Zeit Dinge völlig absichtslos. Es muss nicht alles sinnvoll sein, was Sie tun. Gönnen Sie sich Leichtigkeit.

21 . Vermeiden Sie die füreichbarkeitsfalle. Manche betrachten es als große Leistung, das Handy manchmal auszuschalten. Vielleicht wäre es besser, es stattdessen nur manchmal einzuschalten.

22. \'('erden Sie Ihr eigener Animateur. Gönnen Sie sich Zei t für Freizeit, Beziehungen, Spaß . . . I nvestieren Sie in lhre Gesundheit und lhr emotionales Wohlbefinden.

23. Nehmen Sie sich regelmäßig einen »Gammeltag«. Wann waren Sie das letzte Mal einen ganzen Tag im Bett?

24. Versuchen Sie nicht, alle Regeln auf einmal umzusetzen - das wäre zu stressig.

Ruhe und Gelassenheit sind unser ormalzustand. Lediglich der Geist neigt dazu, wie ein Grashüpfer von Gedanke zu Gedanke zu springen. Es gilt, den Geist zu beherrschen, statt sich von ihm beherrschen zu lassen. Dazu gibt es viele Wege.

Aber wahrscheinlich gibt es nichts Wirkungsvolleres als die altbekannten Praktiken des Gebets, der Meditation, der bewussten Stille oder der Verbundenheit mit der atur. Sie führen alle zu einer höheren Bewusstseinsebene.

Viele Menschen tun sich heute schwer, an eine überragende Intelligenz zu glauben. Aber auch sie sind gut beraten, sich der Praktiken zu bedienen, die Ruhe und Frieden schenken. Ganz gleich, welchen Glauben oder welche Welteinstellung ein Mensch haben mag, etwas davon kann jeder zu einem Bestandteil seines Lebens machen. Und es wird langfristig kaum durch etwas anderes zu ersetzen sein.

[redacted]

Praxis:

Heute werde ich meine Fähigkeit verbessern, mit Stress umzugehen, indem ich mich verpflichte, folgende Schritte umzusetzen: 1 . Wenn das Telefon klingelt, nehme ich das als Signal, auf meine Schultern und meinen Unterkiefer zu achten. SoUte ich Anspannung erkennen, atme ich sofort langsam aus und senke dabei meine Schultern.

Das wiederhole ich mehrere Male.

2.

Heute werde ich mich beim f�ssen nur auf das Essen konzentrieren.

Jch werde eine Kerze anzünden und Blumen auf den Tisch stellen.

leb sorge

3.

für leise Musik und lasse mir Zeit. leh werde die Mahlzeit richtig genießen.

4. I ch werde mich heute voll auf meine Gesprächspartner konzentrieren. leh werde auf das achten, was sie sagen und wie sie es sagen. Und ich werde in ihrem Gesiebt zu .lesen versuchen, warum sie das sagen.

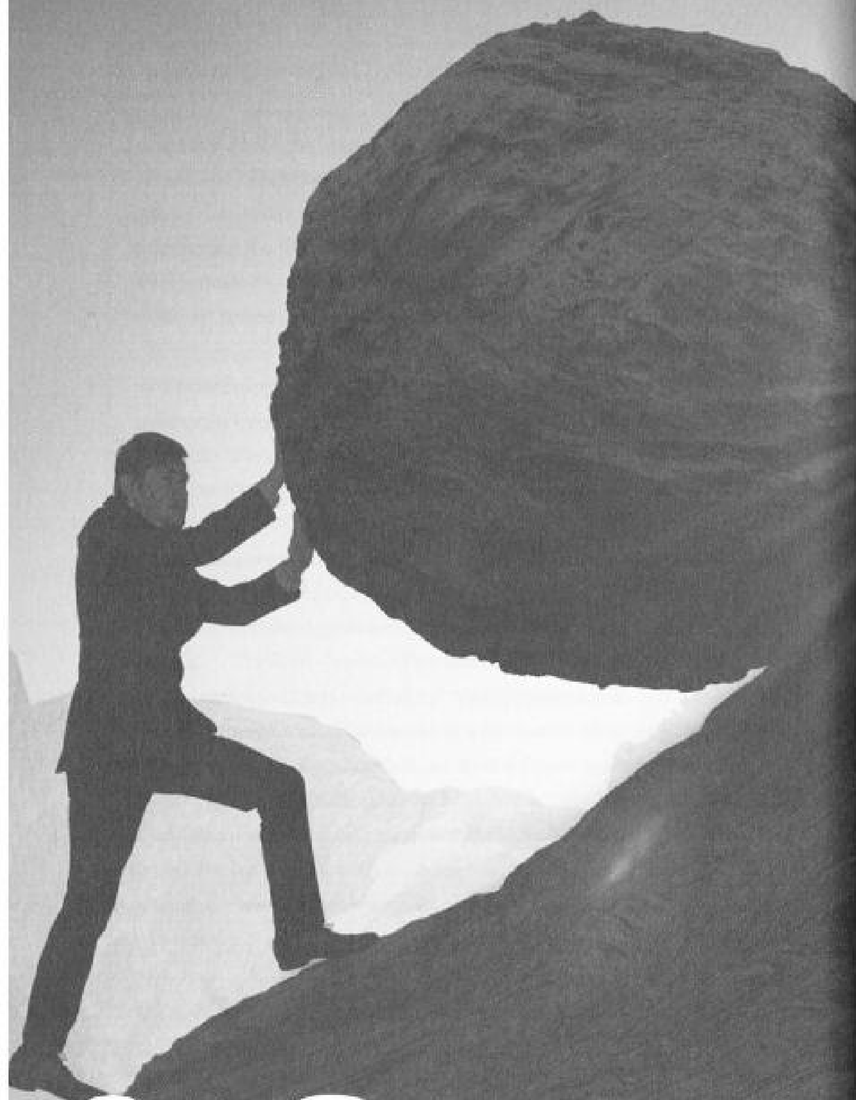
leh will meine Gesprächspartner vollkommen verstehen.

5.

leb nehme mir aus der Liste der 24 Regeln diejenigen heraus, die mir besonders helfen können, entspannt und ruhig zu sein, und hänge sie für mich sichtbar auf. So.llte ich heute negativen Stress empfinden, so schaue ich sogleich auf meine Liste.

6. leh setze mich heute 1 5 I\Iinuten ruhig und bequem hin und tue -

ICHTS.



8. Gesetz





8 . Gesetz: lerne Schwierig keiten

zu meistern

Sir Winston Churchill war schon sehr alt, als er von einer niversität eingeladen wurde, einen Vortrag zu halten. Von nah und fern kamen Menschen, um den berühmtesten Zeitgenossen ihres Landes zu hören.

Als ChurchiU den Vortragssaal betrat, waren tausende Menschen versammelt. Der Dekan der Universität stellte Churchill als den bedeutendsten lebenden Engländer vor, der im Beg1·iff war, nun seine wichtigste Rede zu halten, gewissermaßen die Quintessenz seines langen Lebens. Unter großem Applaus ging ChurchiU ans Podium. U nd dann hielt er folgende Rede: »Geben Sie nie, nie, nie, nie a11f «

Churchills Leben

Die Menschen brauchten eine \X/eile, um zu verstehen, dass die Rede zu Ende war. Und nicht aUe waren sehr glücklich darüber - schließlich hatten viele einen weiten \Xleg zurückgelegt. Aber wenn wir die Biografie Churchills betrachten, dann wird schneU deutlich, warum seine Rede so kurz ausfiel.

ichts war dem alten Mann so wichtig wie diese Botschaft: Wer aufgibt, hat verloren. Wir können viele Fehler machen - das ist nicht schlimm. \Xlie können viele Probleme haben - die kann man lösen. Aber wenn wir aufgeben, dann ist es vorbei. Wer einmal einen Tra11111 a1ljgibt, 1vird höi:hst11'ahrsrheinlich nie mehr arifangen Z!' lriit1111e11. Und wer aufgehört hat zu träumen, hat aufgehört, lebendig zu sein.

Für lange Zeit war Churchill als Politiker in Vergessenheit geraten. Viele Jahre wurde sein Durchhaltevermögen auf die Probe gestellt. Als er dann doch schließlich zum Premierminister ernannt wurde, tobte der Zweite Weltkrieg.

Man fragte ihn, woher er wisse, dass er in dieser schwierigen Zeit der Richtige sei. Churchill antwortete: »ich ll'eiß es, 1veil ich mich ein ganzes Leben lang dara11f JJorbereitet habe.«

N

O

N

Dann kam die Zeit, als die deutschen Kampffljeger London

bombardierten.

Viele, viele Zivilisten wurden getötet. England schien am Ende. nd jede acht kamen erneut die Bomber. Immer mehr Menschen starben. Berater und Bekannte forderten Churchill auf, sich den Deutschen zu ergeben, damit das

»sinnlose Mordern< aufhören würde.

In einer Nacht wurde Churchill mehr denn je auf die Probe gesteUt. Bomber warfen erneut ihre tödliche Ladung über London ab. Die besten Freunde Ch urchills hatten sich um ihn versammelt und wollten ihn dazu bringen, sich zu ergeben. Sie unterstellten ihm, sein Volk sinnlos zu opfern. Selbst seine besten Freunde warfen ihm vor, sich des Mordes an seinen Landsleuten schuldig zu machen.

Aber ChurchiJJ wusste, dass dies noch viel größere Opfer bedeuten würde.

t\lso schwang er seine Fäuste gegen die dunklen Bomber und schrie: »! eh 1nrde nie a1tfiehe11. Nie111als. Nie, nie, nie/<,

Die Lektion, an der wir nicht vorbeikommen

icht jeder Mensch wird gleichermaßen in seinem Ausdauervermögen a u f die Probe gestellt. Aber für uns alle ist Ausdauer eines der wichtigsten Gesetze. l n einer Hinsicht ist e s sogar das wichtigste: A le anderen / ·eh/er köm1m Sie konWeren. Aber 111e1111 Sie mijgeben, dann ist es 1•orhei. Schluss und aus. Darum muss jeder Mensch ein dickeres Fell aufbauen, eine größere Frustrationstoleranz.

Warum sprechen Gewinner von Schwierigkeiten als Lektionen? Warum können uns die Dinge manchmal nicht einfach zufallen? Warum müssen wir so oft kämpfen? Eine letzte Antwort gibt es darauf wohl nicht. Es handelt sich um ein Mysterium des Lebens.

Aber wir wissen: Das Leben funktioniert so. Unsere Knochen müssen belastet werden, sonst werden sie schwach. Innerhalb weniger Tage würden sie sogar brechen. Das wissen wir von Astronauten, die sich für einige Zeit in der Schwerelosigkeit aufgehalten haben. Auch wir benötigen Rückschläge, um stark zu werden.



Ein Junge schaute einem chmetterling zu, der dabei war, sich unter größten Anstrengungen aus seinem Kokon herauszuzwängen. Mitleiclig wollte er dem Tier helfen und den Kokon für ihn öffnen. Sein Vater hielt ihn zurück.

Denn die »Hilfe« des Jungen hätte den Tod des Schmetterlings bedeutet. Der Kampf ist für ihn wichtig, weil dadurch seine Flügel

gestärkt werden. Ohne die Anstrengung bleibt er schwach und kann nicht fliegen.

Die Baby-Boomer

Viele Männer, die das amerikanische Wirtschaftswunder mitbewirkt haben, hatten in ihrer J ugend die schwere \'(/inschaftskrise durchlebt. Danach waren sie Soldaten im Zweiten Weltkrieg. Sie hatten gelernt, mit Schwierigkeiten umzugehen. Die l\fänner, die diese Firmen aufgebaut haben, sind inzwischen alt geworden und haben die Chefsessel an ihre Söhne und Töchter weitergegeben.

Und diese Generation, clie so genannten Baby-Boomer, ist ganz anders aufgewachsen. Sie haben kc.ine N ot erlebt. Ihre Eltern haben alle Schwierigkeiten von ihnen fern gehalten, denn sie wollten, dass ihre Kinder es besser haben.

Als aber die Baby-Boomer clie Firmen leiten sollten, da taten sie, was sie immer getan haben: nämlich Problemen und Schwierigkeiten aus dem \Xfeg zu gehen. Sie waren der Aufgabe nicht gewachsen. Abraham Lincoln sagte: »Ihr könnt den Menschen nie auf Dauer helfen, wenn ihr für sie tut, was sie selber für sich tun sollten und können.«

Die Schwierigkeiten steigern sich von Stufe zu Stufe Das Leben gleicht einer Treppe. Auf den einzelnen Plattformen bemühen wir uns eine ganze \'V'eile, ohne dass es aufwärts geht. Dann aber geht es auf einmal sprungartig nach oben - wo wieder eine Plattform auf uns wartet - nur auf einem höheren N iveau. Diese Plattformen mit ihren H erausforderungen haben einen Sinn. Sie bereiten uns auf clie nächste Stufe vor. Jede Stufe hat ihre Schwierigkeiten. Ohne sie gemeistert zu haben, kommen wir nicht weiter. Und das ist gut so. Denn wir wären nicht stark genug für die nächste Stufe.

Sie können N iederlagen nicht vermeiden. Sie gehören zum Leben und zum Geschäft. Sie können andere Menschen und die Naturgesetze nicht ändern. Die meisten Dinge können Sie nicht ändern. Dies zu versuchen, würde nur zu Frustrationen führen. Das Einzige, was Sie ändern können, sind Sie selbst und das Ausmaß, in dem die Schwierigkeiten Sie beeinflussen.

Ganz gleich, wie gut Ihre Idee, Ihre Produkte oder Ihr Service sind: Sie werden nie unschlagbar sein. Es wird immer Menschen geben, die Ihr

Produkt oder lhre Idee ablehnen. Es wird immer Schwierigkeiten geben. Jedes NNei11 < 1 1md jede Hera11.ifordm111g stellt e11h11eder eine E11tsch11/d{�mlf, dar a1!fZ!��ebe11 oder eine lvf��lichkeit Z!I lernen 1111d 111eiterz.11gehe11. Die Schwierigkeiten werden zu einer Barriere oder stärken Sie für die nächste Stufe. Die Wahl haben Sie.

Was wäre die Alternative?

Je aktiver Sie sind und je weiter Sie vorankommen, desto größer ist die Zahl der Herausforderungen, mit denen Sie fertig werden müssen. Manche J\ lenschen wollen Problemen ganz aus dem Weg gehen und suchen nach einer Beschäftigung, bei der es keine Enttäuschungen gibt. Schwierigkeiten sind aber ein fester Bestandteil jedes Erfolgs. Das Ergebnis der vergeblichen Suche wäre Frustration.

Andere Menschen wollen auf der Stufe verbleiben, auf der sie sich gerade befinden, weil sie gehört haben, dass die Schwierigkeiten auf jeder höheren Stufe zunehmen. Dabei übersehen sie, dass wir so lange auf einer Stufe bleiben, wie wir bestimmte Probleme nicht gemeistert haben. Und diese Probleme lassen uns nicht in Ruhe: Sie tauchen immer wieder vor uns auf. Eine l ,ektion, die wir nicht gelernt haben, wird uns immer wieder serviert. Immer und immer wieder. Das führt unweigerlich zu Frustrationen. Da macht es doch wohl mehr Spaß zu lernen und neue H erausforderungen zu meistern.

Einige der möglichen Stufen

Gewinner empfinden es als spannend, dass es auf jeder Stufe verschiedene Schwierigkeiten gibt. Sie freuen sich geradezu darauf, Probleme auf immer hö-

heren Ebenen zu lösen. Es zeigt ihnen, dass sie gewachsen sind. \X!ohl aus diesem Grund begni.igte sich Churchill nicht damit zu sagen: »Geben Sie nie auf.«

Er sagte: » ie, nie, nie, nie«, weil er um die unterschiedlichen Ebenen wusste, auf denen uns Schwierigkeiten begegnen.

folgende Probleme können Ihnen beispielsweise auf den einzelnen Ebenen begegnen: 1. Ebene: Sie haben eine ldee, aber niemand glaubt daran, dass Sie diese Idee umsetzen können. Alle reden l hnen zu, < loch »verni.inftig« zu sein. Sie mi.issen lernen, stärker an sich zu glauben.

2. Ebene: Sie wollen sich selbständig machen, aber Sie benötigen mehr Kapital.

Banken verweigern Ihnen das Geld, weil Sie zunächst einmal Erfolge nachweisen sollen. Aber um diese Erfolge zu erreichen, brauchen Sie Geld. Sie mi.issen lernen, für lhren Erfolg zu kämpfen.

3. Ebene: lhr Geschäft läuft, aber anstatt Anerkennung zu ernten, entdecken Sie eider. f an verbreitet falsche Dinge über Sie. Sie müssen lernen, dass es keine Rolle spielt, was andere Liber Sie sagen.

4. Ebene: Sie befinden sich in einer schwierigen Phase und bekommen Probleme mit Ihrem Partner. Sie haben für den Geschmack Ihres Partners »zu wenig Zeit«. Ihr Partner versteht Ihren plötzlichen Ehrgeiz nicht. Sie müssen lernen, Ihren Partner mit einzubeziehen, und erkennen, dass Sie stärker sind, wenn Sie ihn auf Ihrer Seite haben.

5. Ebene: Sie haben einige große Kunden für l hr Produkt oder l hre Dienstleistung gewonnen. Diese bezahlen aber die Rechnung nicht. lhre r\ußenstände sind immens. Sie müssen lernen, sich auf das Unvorhergesehene vorzubereiten und Rücklagen zu bilden.

6. Ebene: Sie eilen von Erfolg zu Erfolg, aber Sie bekommen gesundheitliche Probleme. Sie müssen lernen, dass sich Ihr Leben nicht nur um den beruflichen Erfolg drehen kann. Jetzt ist es Zeit, sich um die anderen Bereiche Ihres Lebens zu kümmern.

7. Ebene: Sie brauchen dringend qualifizierte Mitarbeiter - können diese aber nirgendwo finden. Sie müssen lernen abzugeben. Es ist ein großer nterschied, 75



ob Sie »Arbeitsesel« suchen oder Partner, denen Sie eine echte Chance bieten.

8. Ebene: Sie haben eine Zeit lang großen Erfolg und dann bricht l hnen vieles zusammen. Sie müssen lernen, dass kein Erfolg ewig anhält. Denn auf dem Gipfel stehen Sie gleichzeitig neben dem Abgrund. N ach jedem Gipfel kommt ein Tal - aber dann wieder ein Gipfel . . .

9. Ebene: AJles erscheint zunehmend sinnloser. Sie können und wollen sich nicht mehr motivieren. Finanzielle Erfolge können nur eine Zeit lang die innere Leere überdecken. Sie müssen den Sinn I hres Lebens kennen lernen, in sich hineinhören und sich mehr um andere kümmern.

Dies ist nur ein kleiner Auszug von möglichen Lektionen. Kaum haben Sie eine gelernt, so taucht schon die nächste auf. So ist das Leben. Wann immer wir auf eine solche Lektion treffen, wird eines von zwei Dingen passieren: E11h1•eder 1J1ir geht'// tlt(/ oder 11•ir ll'errlen .rkirket:

Sie können es positiv sehen: Wenn Sie auf eine neue Schwierigkeit stoßen, dann heißt das, dass Sie Fortschritte gemacht haben. Sie haben die alte Ebene verlassen und befinden sich jetzt auf einer höheren. Sie haben sich für die nächste Ebene qualifiziert.

Der Turbo

Es gibt einen Weg, den Prozess des Lernens und Wachsens zu beschleunigen.

Gewinner warten erst gar nicht auf schwierige Situationen. Sie gehen bewusst auf neue Herausforderungen zu. Sie beginnen neue Projekte, obwohl sie wissen, dass sie dort viele Probleme meistern müssen. \Xlas andere für missliche Situationen halten, sind für sie Herausf orderungen und Chancen.

lhr Wahlspruch lautet: i\'ach jedem Problem, das ll'irgeliisl hahe11, snchen 11iir sofort ein ne11es, größeres Problem. Sie wissen, dass jede höhere Aufgabe eine größere Frustrationstoleranz erfordert. Darum trainieren sie bewusst ihre Fähigkeit, mit Schwierigkeiten umzugehen.

Woher nehmen sie die Kraft, das zu tun? Sie haben eine interessante Entdeckung gemacht: .l'lm /'l 1ifang einer 11ene11 Titligkeil erscheinen die relatil' leichten Dinge 76

[redacted]



schwei: A ber die schweren Diflge fallen spaler relati1• leicht. Es ist wie beim Schreibenlernen. Während der ersten Schreibstunden fallt es schwerer, ein »a« zu schreiben, als J ahre später »Motorradrennen«.

Sie müssen clie momentanen Schwierigkeiten meistern. Wenn Ihnen das gelingt, entwickelt sich Ihr »Durchhaltemuskel«, und Sie werden clie schwierigeren Situationen später viel leichter überwinden, als Sie es jetzt für möglich halten.

Nicht clie Schwierigkeiten halten uns zurück, sondern allenfalls unsere Einstellung zu ih nen. Der einzig wirklich gefährliche Feind ist nicht außerhalb von uns zu suchen, sondern in uns. Gewinner geben nie, nie, nie, nie auf. iemals!

Praxis:

1 leute werde ich meine Fähigkeit verbessern, Schwierigkeiten zu meistern, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte:

1 . H eute gebe ich auf keinen Fall auf. lch weiß, dass es viele Formen des Aufgebens gibt. Heute werde ich darum alles, was ich mir vornehme, umsetzen.

2. l eb überdenke meine Einstellung zu Problemen und stelle fest: lch alleine treffe clie Entscheidung, wie ich damit umgehe. Vielleicht werde ich Schwierigkeiten nicht beim ersten Hinsehen willkommen heißen.

Aber mit dem zweiten Gedanken erkenne ich, dass Herausforderungen in meinem Leben das Material darstellen, aus dem ich meine Treppe zum Erfolg bauen kann.

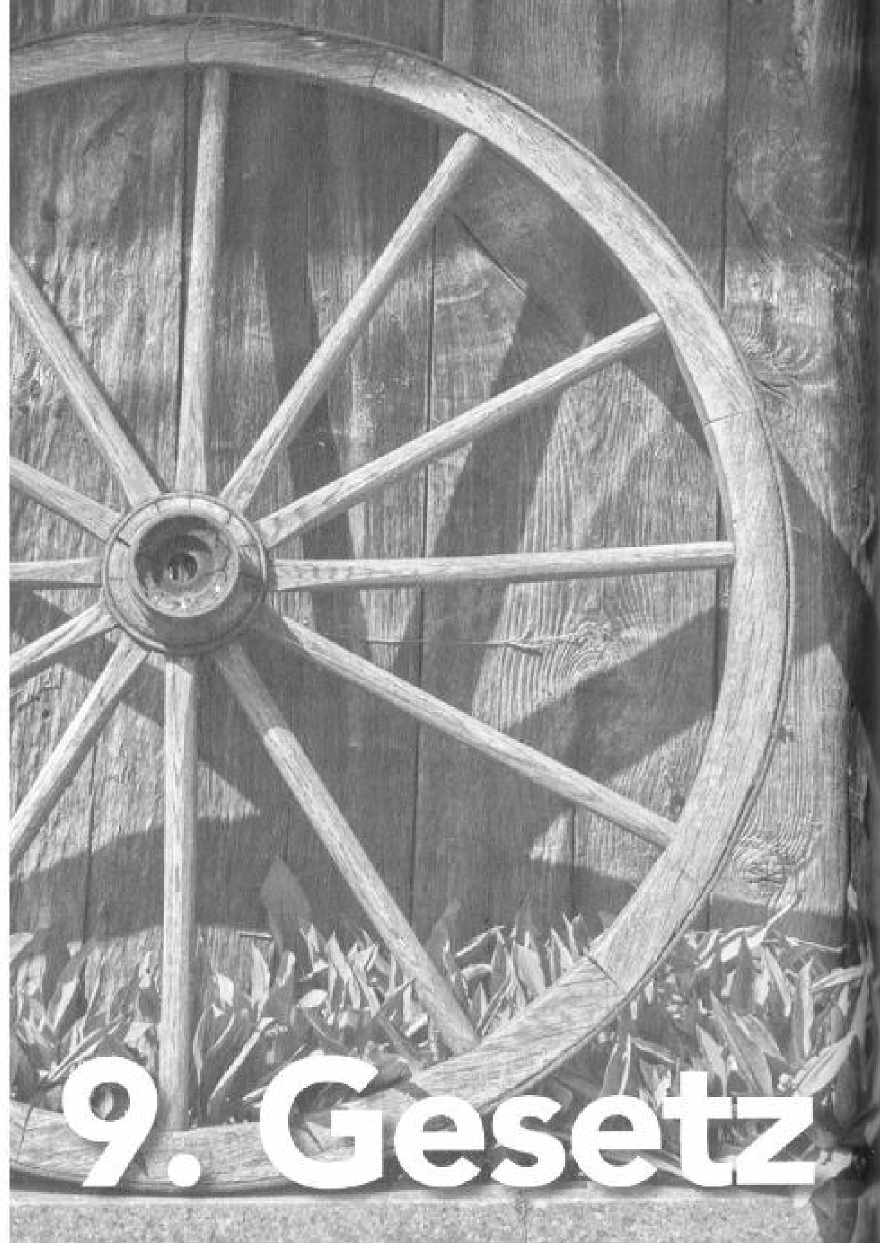
3. l ch rede so schnell wie möglich mit einem Gewinner, der eine ähnliche Situation bereits gemeistert hat, und frage ihn um Rat.

4. l eb schreibe auf, welche Schwierigkeiten ich bereits überwunden habe.

So ge,vinne ich Zuversicht für clie Zukunft.

5.

I ch beginne ein Journal, in dem ich alle wichtigen Lektionen meines Lebens notiere. So lerne ich aus Fehlern und Schwierigkeiten.



9. Gesetz

9 . Gesetz: Erfinde das Rad nicht neu

Ein j unger l\lann kam zum .Meister, weil er die Geheimnisse des Lebens lernen wollte. Der Meister forderte ihn auf, sich vorzustellen. Daraufhin redete der junge Mann eine ganze Zeit lang von seinen guten Eigenschaften und Erfolgen.

Als der Weise ihm eine erste Aufgabe übertrug, war der junge Mann nicht einverstanden. Er meinte, eine bessere I dee zu haben. Denn schließlich hatte er bereits einige füfolge erzielt. Zwar auf anderen Gebieten, aber das ließe sich doch sicher auch auf diese Situation übertragen. Ganz gleich, was der Weise vortrug, der j unge J\Iann hatte immer einen »besseren« Vorschlag.

Darauf nahm der Weise ein volles Glas und bat den jungen Mann, es zu halten. Dann begann er, Wein aus einer Kanne in das Glas zu schütten. Da das Glas bereits voll war, lief der Wein über den Rand auf den Boden. Der \X'eisc schüttete trotzdem weiter, bis der junge Mann entsetzt rief: »Hören Sie auf zu gießen, es wird ja alles verschwendet!«

Der Weise erwiderte: »So ist es auch mit allem, was ich dir beibringen könnte. Es würde nur verschwendet. Du bist bereits voll wie dieses Glas.«

Der j unge l\lann fragte: »Sind denn meine bisherigen Erfahrungen nichts wert?«

Der \'V'cise antwortete: »Deine Art zu denken hat dich zu dem gemacht, was du heute bist und hast. Die gleiche Art zu denken wird dich nicht zu dem bringen, was du gerne hättest. Geh fort, und komm erst wieder, wenn du leer bist.

Erst dann kann ich dir etwas beibringen.«

Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass es auch auf Ihrem Gebiet jemanden gibt, der dort bereits große Erfolge zu verzeichnen hat. Haben Sie schon einmal erwogen, diese Person kennen zu lernen und um Rat zu fragen? Die Alternative wäre, sich alles selbst beizubringen.



Wir sollten Bewährtes übernehmen

Kreativität ist eine erstrebenswerte Eigenschaft. Aber sie ist nicht zu jedem Zeitpunkt angebracht. Manchmal zahlen wir für die Kreativität einen zu hohen Preis. Das ist zum Beispiel am Anfang einer neuen Tätigkeit der Fall, wenn wir

\'ersuchen, in den fundamentalen Dingen kreativ zu sein. Anstatt ein bewährtes System zu übernehmen und meistern zu lernen, versuchen viele, das Rad neu zu erfinden. Dies mag wie ein ehrbarer Versuch erscheinen; die Frage ist nur: lnwieweit weichen wir der eigentlichen Arbeit aus? Kreativität kann schnell zum Vorwand werden, eine Grundtätigkeit nicht zu erlernen.

Wahrscheinlich werden Sie im Laufe der Zeit Ihre eigenen Varianten entdecken. Aber besonders am Anfang einer Tätigkeit sollten Sie keine Energie darauf verschwenden, das Rad neu zu erfinden. Sie brauchen Ihre ganze Kraft, um die Anfangshürden zu überwinden, die sich bei jeder neuen Tätigkeit zwangsläufig ergeben.

Es gibt ein fach keinen Ersatz dafür, sich die fundamentalen Strategien, das Handwerkszeug, anzueignen. Auch wenn viele meinen, die fundamentalen Dinge würden nicht auf sie zutreffen. Sie glauben, dass ihre hrfahrung, ihr W'issen und ihre besondere Situation eine andere Strategie erfordert. Tatsächlich aber ist jeder Mensch einzigartig, und genauso einzigartig sind auch die persönlichen Gegebenheiten und Situationen, in denen sich jeder Iensch befindet. Fundamentale Strategien heißen aber gerade deshalb »fundamental«, 1nil sie ßirjeden

/\lenscbm die Basis z11 der betreffenden Tiitigkeil bilden.

Am Anfa ng werden Gewohn heiten ausgebildet

Der Anfang einer neuen Tätigkeit wird oft unterschätzt. Viele meinen, erst einmal vorsichtig umherschnuppern zu können. Das ist oft ein verhängnisvoller Fehler. Denn am Anfang werden entscheidende Weichen gestellt. Sehr bald werden sich Routinearbeiten herausbilden. Und da ist es wichtig, von Anfang an die richtigen Fertigkeiten auszubilden. Sie kennen das Sprichwort: »Üh1111g 80

111acht den 1\Ieirteu(In Wahrheit wird dieses Sprichwort oft falsch verstanden.

N ur die Übung bewährter Dinge macht den feister. Üh111{1!, tlll sich ll/t1Cht z1111iichst n11r beständig. Was auch immer Sie üben, es wird zu einer Gewohnheit. Wenn Sie etwas Palsches üben, entwickeln Sie eine schlechte Gewohnheit. \'(fenn Sie etwas Richtiges üben, entwickeln Sie gute Gewohnheiten.

Am Anfang einer neuen Tätigkeit legen Sie die Gewohnheiten fest, die Sie meist durch das ganze Geschäft hindurch begleiten werden. Was auch immer Sie jetzt tun, werden Sie wahrscheinlich beibehalten. Die Einarbeitungsphase ist eindeutig nicht der Zeitpunkt, um zu spielen und zu experimentieren. Wer das tut, der entwickelt lediglich die Gewohnheit zu spielen und zu experimentieren.

Viele, die am Anfang herumschnuppern, hören nie mehr auf herumzuschnuppern.

Kleinkind-Phase, Teenager-Phase und Reife-Phase

Menschen durchlaufen im Berufsleben verschiedene Phasen. Zuerst die Kleinkind-Phase. Kleinkinder sind begierig, so viel wie möglich zu lernen. Sie machen aUes nach, was sie sehen. Sie fragen nicht nach dem Sinn oder Unsinn, sie übernehmen es zunächst einmal. Es macht Spaß, Menschen in dieser Phase etwas beizubringen.

achdem sich einige Erfolge eingestellt haben, beginnt die Teenager-Phase.

Der Teenager ist überzeugt, selbst auf alles bessere Antworten zu wissen. Er wird unbelehrbar. Dies ist eine seh r gefährliche Stufe. Denn wer meint, alle Antworten zu wissen, hört auf Fragen zu stellen. nd damit hört er auf zu lernen und zu wachsen und sich weiterzuentwickeln. Einern Teenager kann darum niemand wirklich helfen. Er will sieb nicht helfen lassen. Viele Menschen bleiben in der Teenager-Phase stecken. Sie halten sich dennoch für klug und zehren von vergangenen Erfolgen.

Dabei ist es so einfach: Mindestens solange sich die gewünschten Resultate nicht eingestellt haben, soUten wir belehrbar bleiben. Unsere Art zu denken hat uns ja das beschert, was wir heute haben. Die gleiche Art zu denken wird uns 8 1



nich t zu dem machen, der wir gerne wären. i\Ianchmal ist es klug, dem Rat eines weisen l\Icnschcn zu folgen - auch wenn die angeratene Strategie nich t sofort einleuchtet.

Schließlich folgt die Reife-Phase. Wir werden wieder lernfähig, weil wir erkennen, dass es immer Raum für Wachsrum gibt. Wir haben nicht alle Antworten und werden auch niemals alle Anrworren haben.

Die Probleme werden nicht aufhören, weil wir etwas mehr wissen oder mehr Geld verdienen. Die Probleme werden lediglich eine andere Dimension annehmen. Somit sind wir immer wieder gefordert, uns neues \Vissen anzueignen und neue Kräfte zu entwickeln.

Fragen Sie Experten

Die Strategie, die Erfahrung anderer zu nutzen und nicht das Rad immer neu zu erfinden, lässt sich auf viele Bereiche des Lebens anwenden. So auch, wenn Sie ein Problem lösen wollen. Meist sind Sie nicht der Erste, der ein bestimmtes Problem hat. Fast immer gibt oder gab es Menschen, die dieses Problem bereits erfolgreich gemeistert haben. Darüber können Sie sich Literan1r besorgen, oder Sie können das Gespräch mit diesen Menschen suchen.

Das Gleiche gilt, wenn Sie versuchen, eine bestimmte Arbeit zu tun, die nicht zu Ihrer Kernkompetenz gehört. Hier wollen "iele Menschen das Geld sparen, das die Verpflichtung eines Experten ko ten würde, und versuchen, die Arbeit selbst zu erledigen. Dieses Vorgehen findet fälschlicherweise auch noch breite Anerkennung. Man sagt bewundernd über eine solche Person: »Die kann sich helfen, das ist ein Multitalent.« l n Wahrheit wird ein wichtiger Grundsatz der Gewinner außer Acht gelassen: Wir werden nur dann wirklich erfolgreich, wenn wir uns auf das konzentrieren, was wir am besten können. Alle anderen Bereiche sollten wir an Spezialisten delegieren, die das tun, was sie wiederum am besten können. Gewinner folgen auch hier dem Grundsatz, das Rad nicht neu zu erfinden.

Sofort kommt von einigen l\Ienschen der Einwand: »Das kostet aber \'iel Geld, wenn ich immer Experten \'erpflichten wollte.« Das ist richtig. Aber es 82



wird meist noch wesentlich mehr Geld bringen, wenn wir die eingesparte Zeit richtig nutzen - z.B. für unsere Hobbys und unsere ramilie. Auch ist die Arbeit von gut gewählten Experten meist um ein Vielfaches erfolgreicher als die Doit-yourself-Methode.

Der normale l\lensch setzt Zeit ein, um Geld zu sparen. So erledigt er viele Arbeiten selbst, für die er njcht qualifiziert ist, und andere, für

die er überqualifiziert ist. Gewinner kaufen sich mit Geld mehr Zeit. Denn Zeit ist das wertigere Gut. Verlorenes Geld können wir wieder verdienen. Verlorene Zeit ist für immer verloren.

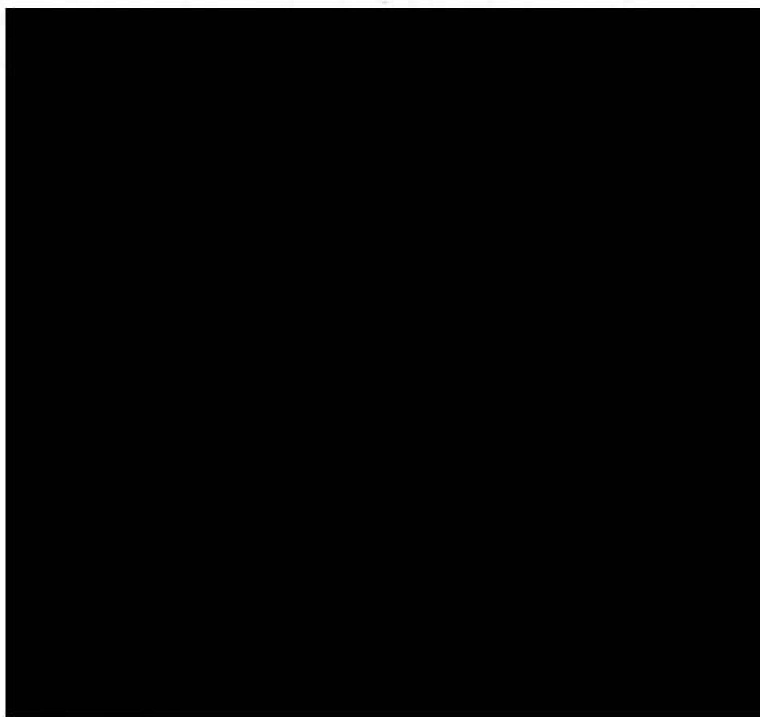
Wir lernen a m schnellsten durch Imitation

Es ist in Europa vielfach verpönt, etwas von anderen zu übernehmen. Start zu imitieren, wollen wir die eigene Individuali tät leben. Will man jemanden mit Verachtung strafen, so sagt man, er habe »nur abgekupfert«. So scheint es für viele ehrenwerter, das Rad neu zu erfinden - nach dem Motto: Hauptsache, ich habe es selbst zustande gebracht. Aber wir sind nicht alleine auf djesem Planeten. Die Menschheit wird irgendwann einmal müde, ruc hunderttausendste Erfindung des Rads zu feiern - es bringt sie auch nicht weiter.

Natürlich haben wir das Bedürfnis zu beweisen, dass wir außergewöhnlich und einzigartig sind. Die Frage ist nur, auf welchem iveau wir rucses Bcdürfnjs ausleben. Als J < .Jcinkjnd kopieren wir alle um uns herum. So lernen wir rasch und schaffen uns die Grundlage, um zu leben. Ebenso sollten wir die Erkenntnisse erfolgreicher Menschen übernehmen - als Grundlage für individuelle Meisterwerke. Es ist ein Zeichen von l ntclligenz, auf den Erfolgen anderer aufzubauen. Auf den Schultern eines Riesen können wir viel weiter schauen.

Die fundamentalen Erkenntnisse früherer Meister nicht in seine Überlegungen und seine Arbeit aufzunehmen, wäre Ignoranz. Individualität kann sich auf der Grundlage des bisherigen Wissens viel besser entwickeln. Und sie kann vor allem zu größeren Höhen gelangen. Vor Mozart gab es auch schon andere 83

Praxis:



[redacted]

Komponisten. Und von ihnen hat er gründlich gelernt. Das hat ihn

aber nicht daran gehindert, selbst geniale Kompositionen zu schaffen.

l ch werde heute die Strategien der Erfolgreichen meiner Branche umsetzen, indem ich mich verpflichte, folgende Schritte zu unternehmen: 1 . Ich finde heraus, welche die fundamentalen Fertigkeiten in meiner Branche sind. I nwieweit beherrsche ich mein H andwerkszeug? l ch erstelle mir schriftlich einen Aktionsplan über die Fertigkei ten, die mir fehlen. Diesen bespreche ich mit einem Menschen, der in meiner Branche großen Erfolg hat.

2.

Ich überprüfe mich, ob ich mich in irgendeinem Gebiet meines Lebens in der Teenager-Phase befinde. Dies würde meinem Anspruch, ständig zu wachsen, entgegenwirken. Ich werde dann sofort alles daransetzen, um wieder lernwillig zu sein.

Bei Problemen frage ich mich, wer bereits ein ähnliches Problem ge-3.

meistert hat. Ich suche Rat bei dieser Person.

4. l ch frage mich, ob ich heute Dinge tun wollte, für die ich entweder überquali fizicrt oder unterqualifiziert bin. Ich lasse mir heute von perten helfen.

10. Gesetz

M

U

Hindernis,







1 0 . Gesetz: Entwickle Momentum

H aben Sie schon einmal versucht, einen Zug aufzuhalten, der mit 200 Stundenkilometern über die G leise rast? Selbst wenn Sie eine dicke lauer auf die Gleise bauen würden - der Zug würde mühelos durch sie hindurch brausen. Der Grund ist: Der Zug hat MOl\IENT i\f. Er ist in Bewegung, er hat treibende Kraft, er hat Fahrt aufgenommen.

Eine Lok hat tausende Pferdestärken. Sie ist stark genug, einen ganzen Zug zu bewegen. Wenn sie jedoch stillsteht, kann schon ein kleiner Widerstand verhindern, dass sie Fahrt aufnimmt. Wenn Sie vor eines der Räder einen Keil schieben, kann die Lok nicht losfahren. Alle Ans�rengung ist vergeblich.

Ohne Momentum genügt eine Kleinigkeit, um das ganze U nternehmen scheitern zu lassen. Mit 1\fomentum geht alles wie von selbst, l lindernisse sind kein Problem.

Alte Gewoh nheiten sind schwer zu brechen. Eine neue Tätigkeit ist oft schon alleine dadurch schwierig, dass sie unbekannt ist. l n einer solchen Situation kann Sie fast jedes kleine Problem aufhalten. Fangen Sie sofort an, I hr Momentum aufzubauen. Je eher, desto besser. Sie werden nie alle 1 1 indernisse und ungünstigen mstäncle aus dem Weg räumen. iemals wird es eine völlig problemlose Zeit geben.

Probleme bilden kein ernsthaftes l

wenn Sie Momentum aufgebaut haben. 1\ fo111ent11111 a11/ Zftba11e11 ist der ei11z{� .rillfll'Olle w��' 111it Problemen 1111d sch}/Jie1ige11 Sit11atio11en 11111Z!"-�ehen. Wenn wir in voller Fahrt sind, können uns Probleme und neue, unbekannte Situationen wenig anhaben.

Tatsächlich ist es so, dass alle Zeit, die Sie in l hr Geschäft oder in l hre berufliche Laufbahn investieren, dem Aufbau lhres Momentums hilft. AJJes, was Sie tun, wird ihr Iomentum entweder vermindern oder vergrößern.



Besonders am Anfang einer neuen Tätigkeit geht es darum, möglichst schnell Momentum zu entwickeln. Es ist wie bei einem stehenden Auto, das Sie anschieben wollen. Die ersten Meter sind die schwersten. Sie brauchen alle Kraft. Wenn der Wagen aber erst einmal rollt, benötigen Sie wesentlich weniger Kraft.

I mmer v. ieder erleben wir, dass Menschen kein Momentum aufbauen, weil sie in eine der vier Denkfallen geraten:

»lch werde es versuchen.«

»leb setze zunächst nur die halbe Kraft ein.«

»Ich arbeite ergebnisorientiert.«

»Ich suche zunächst die richtige Strategie.«

Im Folgenden werden Sie sehen, warum die vier Aussagen Erfolg und Momentum verhindern.

»Versuchen« gibt es nicht

Es einmal auszuprobieren, den Wagen anzuschieben, ist nicht möglich. Entweder Sie setzen alle Kraft ein und schieben ihn an, oder Sie lassen es sein. Etwas zu versuchen ist eigentlich gar nicht möglich. Entweder Sie tun etwas, oder Sie run es nicht. Wenn Sie diese Zeilen lesen und sich bester Gesundheit erfreuen, dann können Sie aufstehen. Zu »versuchen« aufzustehen gibt es nicht. Entweder Sie stehen auf, oder Sie bleiben sitzen.

Die l\fenschen, die sagen, dass sie etwas versuchen, handeln oft nicht. Es ist, als ob sie darauf warten, dass sich ein Hindernis einstellt, das sie von ihrem Vorhaben abhält. Je111a11rl, der eh1m /11!, mvmtet den Eifolg. Jemand, der e/1/!as »J>ers11cht«, wartet darm!f. dass e! J/las daZfJ1ische11ko111ml.

Das Beispiel von dem stehenden Wagen verdeutlicht noch mehr: Wenn Sie nur etwas Kraft einsetzen, dann wird er nie richtig ins Rollen kommen. Sie werden dann nie erfahren, dass die Tätigkeit relativ leicht ist, wenn der Wagen einmal rollt. nd Sie bewegen sich gar nicht oder nur ein wenig von der Stelle.

Halbe Anstrengung bringt nicht den halben Erfolg; sie bringt überhaupt keinen.

M

Ergebnisorientiertes Arbeiten verhindertMomentum

E s ist gut, a m Anfang einer neuen Tätigkeit Vollgas z u geben. Dabei sollten Sie l hre Erwartungen nicht zu hoch schrauben. Zu diesem Zeitpunkt ist es noch nicht wichtig, Ergcbnjssc zu erzielen. Ergebnisse können täuschen. Ergebnisse können das Resultat von glücklichen

oder unglücklichen Umständen sein.

Momcntum unterliegt solchen Umständen nicht. Momcnt:um erzeugt immer Resultate. Konzentrieren Sie sich mehr auf Ihr lomentum als auf einzelne Ergebnisse.

Ein Mensch, der sich mehr auf Ergebnisse als auf das Momcntum konzentriert, bleibt immer unter seinen Möglichkeiten. Zu einem Problem wird ergebnisoricntiertes Arbeiten besonders dann, wenn jemand untätig abwartet, bis er eine j\.[öglichkeit entdeckt, auf bequeme Weise l�rgebnisse zu erzielen. So lautet die Ausrede vieler fauler J\lenschen: »lch bin ergebnisorientiert.«

Menschen, die nur Ergebnisse jagen, kommen sieb genial vor, haben aber die Kraft des Momentums nicht verstanden. We1111 Alo111e11/11111 ei11111al vorha11de11 ist,

.finden sich Mille/ l//ld IF'i;ge, die de111 11or111alen Ale/Ischen 1•erho1;1t,en hleihen. Es kommen Ergebnisse zustande, die man nicht vorhersehen und darum auch nicht planen konnte. M omentum wird zum Selbstläufer.

Es gibt ein weiteres Argument gegen ergebnisorientiertes Arbeiten: Ergebnisorientiertc Menschen müssen sich immer wieder motivieren. Sie erleben nie das Gefühl, dass etwas wie von alleine geschieht. Sie fragen sich, warum einige i\lcnschen fast mühelose »Disziplin« zeigen, während sie selbst sich immer wieder abmühen müssen. Die Antwort ist: Die angebliche Genialität dieser Menschen erweist sich als ihr größtes 1 Iinclerois. Sie berauben sich selbst der Chance, dauerhaft motiviert zu sein.

Die Ergebnisse erfolgen automatisch aus der Bewegung. Sie sind das Resultat. Es ist wichtig, in Bewegung zu kommen. Wer einmal richtig in Fahrt ist, kann leichter weiterfahren als anhalten. Moment:um hält Sie in Fahrt.





Warten Sie nicht auf die perfekte Strategie

Wir brauchen keine perfekte Strategie, um ein Projekt starten zu können. Unzweifelhaft wäre das von Vorteil. Aber eine Strategie ist

nicht die unbedingte Voraussetzung. Viele heute erfolgreiche Firmen haben zunächst verschiedene Strategien verfolgt, bevor sie ihre gewinnende Strategie gefunden haben. Wenn Sie eine erprobte Strategie haben, so sollten Sie sich daran halten und nicht unnötig versuchen, das Rad neu zu erfinden. Aber wenn Sie nicht über eine Strategie verfügen, so solJten Sie darauf vertrauen, dass Sie eine solche finden werden, wenn Sie genügend Momentum aufgebaut haben. Experimentieren Sie mit einigen Taktiken, die bei anderen funktionieren. Finden Sie heraus, was für Sie am besten passt.

Gewinner warten nicht tatenlos auf eine perfekte Strategie, denn sie wissen: Diese Strategie entwickelt sich oft erst durch Momentum.

Wo wollen Sie Momentum entwickeln?

Aber Vorsicht. i\fomentum ist ein tückisches Phänomen. E s kann flir uns arbeiten, aber auch gegen uns. i\lanche Menschen haben Momentum im örgeln und Meckern aufgebaut, im aschen, im übermäßigen Geldausgeben . . . Angenommen, jemand beginnt mit »großer Disziplin« täglich eine Tafel Schokolade zu essen. Dann hat er nach einigen Wochen Momentum als Schokoladenesser.

Er muss sich dann nicht wundern, wenn die Gier nach Schokolade nun schwer zu stoppen ist. Wir sollten a]so von Zeit zu Zeit kritisch untersuchen, ob wir dabei sind, schädliche Gewohnheiten anzunehmen. Und wir solJten uns fragen, welche Gewohnheiten wir gerne hätten. Dann müssen wir nur noch den Aktionsplan erstellen.

Momentum beginnt mit Disziplin

Um I hrem Momcntum die notwendige Stabilität z u geben, müssen Sie einen wichtigen mentalen M uskel entwickeln: Disziplin. Wenn Sie in irgendeiner neu-90

N

U

en Unternehmung erfolgreich werden wollen, müssen Sie die Grundlagen beherrschen. m die Grundlagen zu lernen, brauchen Sie Disziplin. Je mehr Sie üben, umso besser werden Sie. Je besser Sie sind, umso aufregender werden die Resultate. Je besser die Resultate

sind, umso motivierter sind Sie. Je motivierter Sie sind, umso mehr arbeiten Sie und umso mehr Momenrum haben Sie . . .

Aber es beginnt mit der Disziplin, die Grundlagen zu lernen.

Disziplin steht auf der persönlichen Beliebtheitsskala vieler Menschen zwischen Zahnarzt und Durchfall. Aber wir brauchen sie, um in Fahrt zu kommen.

Bevor Momentum entstanden ist, heißt die Wahl einfach: sofortiges Vergnügen oder langfristige Belohnung.

Die gute achricht lautet: Der »Kampf« gegen unsere schlechten Gewohnheit Ü en

ber dauert

gangszeit nicht ewig.

notwendig, Eine

bis große

Sie neue Menge Disziplin

Gewohnheiten

ist

auf nur für

gebaut

die

haben. kurze

Ganz

gleich, wie schwer Ihnen etwas falJt, wenn Sie es drei bis sechs Wochen lang mit Disziplin tun, dann haben Sie eine neue Gewohnheit aufgebaut. Sie haben dann Momentum, das heißt: Es wird I hnen dann leichter fallen, es zu tun, als es nicht zu tun. Die Tätigkei t, die Sie anfangs nur mit eiserner Disziplin aufnehmen konnten, ist nun zu einem Vergnügen geworden.

Die drei Phasen der Disziplin

Wie aber ist e s dann möglich, dass jemand nach Jahren mit ei ner guten Gewohnheit bricht? Weil die obige Aussage nicht ganz korrekt ist. Denn in Wahrheit brauchen wir immer ein wenig Disziplin - zumindest von Zeit zu Zeit -, auch wenn wir volles i\fomentum haben. Es gibt drei Stufen für die Disziplin.

Stellen Sie sich vor, Sie hassen Joggen und wollen dennoch damit beginnen, täglich zu laufen:

Die erste Stufe ist die Start-Phase. Sie dauert circa drei bis sechs Wochen.

ln dieser Zeit ist es oftmals ein ständiger Kampf, sich zum Joggen aufzuraffen.

Die zweite Phase: Sie haben Momentum aufgebaut und springen morgens wie selbstverständlich in die Joggingschuhe. Aber nicht jeden Tag, sondern nur fünf von sieben. Die anderen beiden Tage brauchen Sie noch etwas 9 1

N

M

Disziplin. Aber längst nicht so \'iel \\'ie in der ersten Phase. Sobald Sie losgelaufen sind, genießen Sie den Lauf. Und das war \während der ersten Wochen ganz anders.

Die dritte Phase beginnt nach circa einem Jahr. Jetzt stolpern Sie jeden Morgen automatisch in I hre Joggingschuhe. Sie wachen sogar mit der Vorfreude auf das Joggen auf. Jeden Tag im Monat . . . bis auf einen oder zwei. An diesen Tagen brauchen Sie noch etwas Disziplin, um loszulaufen. Diese Phase hält ein Leben lang an. Ganz selten brauchen wir noch ein wenig Disziplin - die weitaus meiste Zeit erhält sich das Momentum von alleine.

Wenn es einmal läuft . . .

Wenn Sie einmal das richtige Momentum aufgebaut haben, dann brauchen Sie es nur aufrechtzuerhalten. Dazu benötigen Sie nur selten etwas Disziplin. Entwickeltes Momentum gibt l hnen viel mehr Kraft als Sie brauchen, um es in Gang zu halten.

Ein großes Unternehmen hatte viele l\f illionen für eine Werbekampagne ausgegeben. Die Kampagne war erfolgreich und der Umsatz schnelJte nach oben. Dennoch brach der Konzern die \X'erbung nicht ab. Beobachter fragten daraufhin den Konzernchef, warum er jetzt nicht die teure Werbung einstelle.

Schließlich hatte er seine msatzziele doch übertroffen.

Der Konzernchef antwortete: »Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in einem Flugzeug. Um es in die Luft zu bringen, ist eine große Energieleistung notwendig.

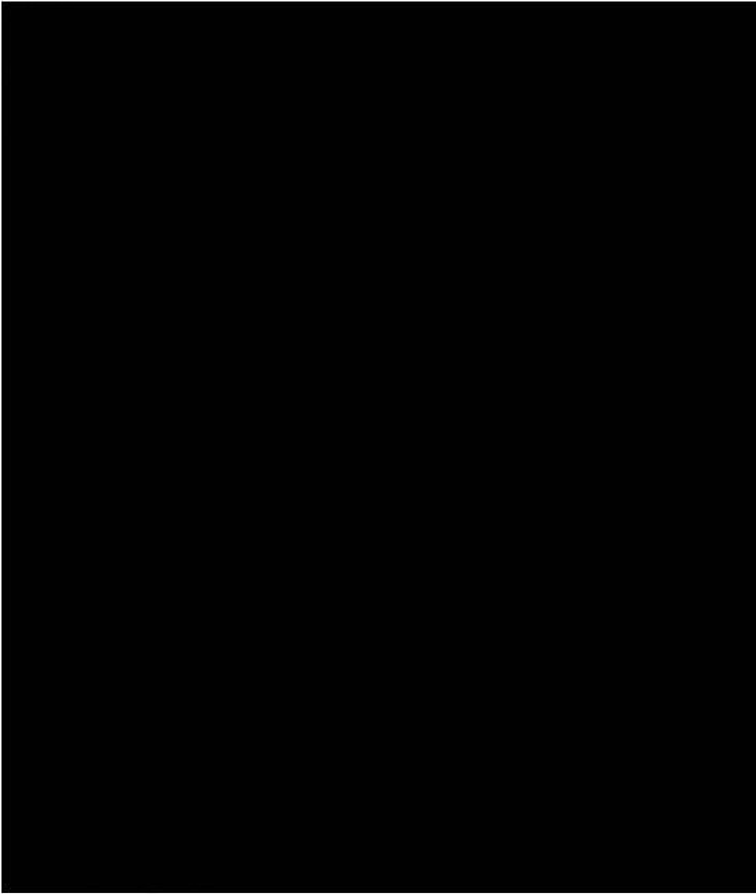
ach einiger Zeit fliegen Sie angenehm ruhig dahin. Werden Sie nun die l\fotoren abstellen?«

fomentum ist wie der sprichwörtliche Schneeball, der zur Lawine

wird. Es kostet Zeit unclAnstrengung, einen SchneebalJ zu machen, ihn auf die Bahn zu setzen und gleichmäßig den Berg hinunterrollen zu lassen. Aber wenn er einmal rollt, dann passen Sie auf. Er wird weiterrollen und weiterwachsen, und er wird alles und jeden überrollen, der den Feh ler macht, sich ihm in den Weg zu stellen.

Und er rollt ohne M ühe.





Gewinner arbeiten mit Volldampf daran, Momentum aufzubauen. Es braucht viel Zeit und Anstrengung, um eine sinnvolle Unternehmung zu starten. Aber wenn es einmal läuft, kann nichts und niemand es stoppen - außer Sie selbst.

Praxis:

Ich werde heute Momcntum entwickeln, indem ich mich verpflichte, folgende Schritte durchzuführen: 1 . Ich treffe die bewusste Entscheidung, so lange mit aller mir möglichen Anstrengung zu arbeiten, bis ich Momcntum erreicht habe.

I ch verstehe, dass dies ökonomisch und klug ist. Ein Wagen rollt viel leichter, wenn er erst einmal angeschoben ist.

2.

Heute arbeite ich mit aller Disziplin. Denn mir ist bewusst, dass Disziplin der Schlüssel zum Aufbau von Momentum ist.

3. I ch schaue heute nicht so sehr auf die Ergebnisse. Denn ich weiß, dass die Ergebnisse sich automatisch einstellen, wenn ich genügend Momentum aufgebaut habe. Ich warte auch nicht auf bessere Umstände, denn ich weiß, d::iss Momentum diese besseren Umstände erst schafft.

4.

[eh fertige eine Liste von den Bereichen an, in denen ich Momentum entwickelt habe. J\fomentum arbeitet für mich, aber auch gegen mich. I ch schreibe auf, auf welchen Gebieten ich neben meinem Job Momentum entwickeln will: Sport, Essgewohnheiten, Familienleben, Lesen, Umgang mit Geld . . .



11. Gesetz





1 1 . Gesetz: Träume und lebe

deinen Traum

Die fünfjährige Tochter kam eines Tages aufgeregt ins Bett ihrer J \lmter gesprungen. »Mama, was willst du werden, wenn du groß bist?«

Die M utter dachte, es handele sich um ein neues Spiel, das sich ihre Tochter ausgedacht hatte. » Hmmm, ich denke, ich werde eine Mutti, wenn ich groß bin.«

Die Tochter protestierte: »Du kannst keine Mutti werden, denn du bist ja schon eine. Was willst du werden?«

» a gut, ich will dann eine Lehrerin werden«, antwortete die M utter.

»Nein, das geht nicht. Das bist du auch schon!«

»Schatz, es tut mir leid. I ch weiß nicht, was ich sagen soll.«

»Mama, sage mir doch einfach, was du werden willst, wenn du groß bist. Du kannst alles werden, was du sein willst.«

Die M utter verstand plötzlich. Sie war dermaßen überwäl tigt, dass sie nicht antworten konnte. Ihre Tochter gab auf und verließ das Schlafzimmer. Diese unscheinbare Unterhaltung hatte die Mutter tief berührt. In den Augen ihrer Tochter konnte sie i mmer noch alles werden, was sie werden wollte. lhre Familie, ihre Ausbildung, ihr gegenwärtiger 1-laJbtagsjob, ihre zwei Kinder . . . - nichts von den scheinbar unveränderbaren Gegebenheiten hatte im Moment Bedeutung für sie. Denn in den Augen ihrer jungen Tochter durfte sie noch träumen.

I hre Zukunft war noch nicht festgelegt. ln den Augen ihrer Tochter musste sie noch wachsen und es gab noch eine Menge Dinge, ruc sie sein konnte.

Die mstände, in denen Sie sich jetzt gerade befinden, sind nebensächlich. Die einzig entscheidende Frage ist: Wer und was wollen Sie in der Zukunft sein? Es kommt nicht darauf an, ob jemand Ihnen gesagt hat: »Das ist unmöglich.« Es kommt auch nicht darauf an, ob es diese Menschen noch in I hrem Leben gibt.

N

N

Wichtig ist nur, dass Person nicht in dieses Lied einstimmt: Sie selbst.

Denken Sie niemals, lhr Leben sei »gelaufen«. Denn wenn Sie nicht nach ihren Träumen greifen, dann wird es niemand tun.

Eine zweite Falle hört sich nicht spektakulär an, aber sie zerstört viele Träume auf hinterlistige, schleichende Art. Es handelt sich um die Idee, dass man i111

J\10111e11t noch nicht den Träumen nachgehen könne. Dass jetzt noch nicht der geeignete Zeitpunkt sei. J\lachcn Sie sich bewusst, dass es den idealen Zeitpunkt für einen eubeginn gar nicht gibt. Jedesmal, wenn Sie einen eubeginn aufschieben, entfernen Sie sich in Wahrheit ein Stück weiter davon.

Katastrophen als Neubeginn

Selbst Katastrophen dürfen uns nicht entmutigen. E s i s t möglich, dass uns ein schlimmes rrcignis so betroffen macht, dass die Zukunft sinnlos erscheint.

Dann müssen wir uns bewusst machen, dass oftmals in der Katastrophe auch eine Chance für unsere Zukunft liegen kann.

Die erste Beziehung eines 1 7-jährigen Mädchens war in die Brüche gegangen.

Der Freund hatte mit ihr Schluss gemacht. Sie war am Boden zerstört. Da fiel ihr Blick auf einen Satz, den ihre Mutter mit Lippenstift auf ihren Schlafzimmerspiegel geschrieben hatte: »Wenn die 1 l albgötter gehen, dann kommen die Götter.«

Wollen Sie lhr Leben mit Halbgöttern verbringen - oder mit Göttern? Wollen Sie mit r-.:ompromisscn leben? Solche Fragen sind nicht leicht zu beantworten. Vielleicht ist es gut, dass uns die Entscheidung von Zeit zu Zeit abgenommen wird. Es geschehen Dinge, auf die wir keinen Einfluss haben. Aber es liegt an uns, wie wir reagieren.

l m Dezember 1 9 1 4, als Thomas Edison 67 Jahre alt war, brannte sein Laboratorium vollkommen aus. Der Schaden belief sich auf über 1 ,8 Millionen Euro und er war nur für knapp 400 000 Euro versichert. Was aber viel schlimmer war: Seine gesamten Forschungsergebnisse waren vernichtet. Seine wissenschaftliche Sammlung und alle seine Aufzeichnungen und Erinnerungen waren in Flammen aufgegangen. Sein Lebenswerk war zerstört.

S

N

N



Sein Sohn suchte ihn und fand Edison, wie er das Feuer aus einer sicheren Entfernung betrachtete. Er war völlig ruhig und gefasst und schaute lächelnd auf die Zerstörung. Er bat lediglich eindringlich, dass man seine Frau zu ihm bringe. Als diese dann bald darauf eingetroffen war, sagte er: »Srha11 111a/, uiir 1J1erden i11 1111sere1J1 ,�a11ze11 L eben nie 1J1ieder so eh1,as I '.inzigartiges edebe11. Katastrophen haben einen großen f.f/ert. /11/e 1111sere rehler 11e1f;1w11e11 ,�erade. Gott sei Da11k kii1111en 1J1ir

,�anz 11e11 anfa11ge11. <f

Sollten Sie eine Katastrophe erlebt haben, so ist diese Einstellung sicherlich hilfreich. Jetzt haben Sie die Chance fl.ir einen Neubeginn.

Allerclings braucht niemand auf eine Katastrophe zu warten, um etnen Neubeginn zu machen. Die gute achricht, die Sie sich einfach nur wieder bewusst machen müssen, lautet: Sie dürfen träumen. Sie dürfen werden, was und wer Sie sein wollen. Sie haben ein Recht, l h re persönliche Lebensvision zu entdecken und ihr zu folgen. Sie haben ein Recht auf ein Leben mit Leidenschaft.

Und - das ist das Entscheidende - die Vergangenheit ist nicht gleich der Zukunft. Sie können sich jederzeit eine neuartige Zukunft schaffen.

H aben Sie a ufgehört zu träumen?

N icht n u r die Vergangenheit, sondern auch die Gegenwart kann zu einer Falle werden. Ein Mann hatte eines Tages seinen Haustürschlüssel verloren. l�r begann danach zu suchen. Eine achbarin, die ihn dabei beobachtet harte, bot ihre l l i l fe an. Während die Frau wirklich ernsthaft suchte und selbst unter Sträuchern nachschaute, fiel ihr auf, dass der M ann immer nur unter einer Laterne blieb. Dort machte er immer einige Schritte nach vorne und einige zurück.

Verwundert forderte die Frau ihn auf, auch woanders zu suchen, schließlich könne er die chlüssel doch auch an einer anderen Stelle verloren haben als unter der Laterne. Der Mann antwortete: » atürlich kann ich die Schlüssel auch woanders verloren haben. Aber hier ist Ucht.«



Zu viele Menschen vermuten die Erfüllung ihrer Träume und ihre Leidenschaft in der ähe der Tätigkeit, cLie sie gerade ausführen. Tatsächlich könnten Sie die Leidenschaft Ihres Lebens eventuell an ganz anderen Stellen finden. Womöglich liegt der Schlüssel dazu irgendwo in ihrer Vergangenheit. Spüren Sie darum die alten Träume auf, die Sie vie!Jeicht irgendwann einmal vergraben haben. Und akzeptieren Sie, dass I hre Kraft ausreicht, l hr Leben zu verändern.

Der Mensch will ein Fernsehprogramm und ein Theaterprogramm, einen Reiseplan für den Urlaub . . . Er will ein besseres Zeitmanagement. Aber ist es nicht geradezu lächerlich, wenn cLie Geschwindigkeit wichtiger ist als die Richtung? Ist es nicht gefuhrlich, wenn ein Mensch Minuten sparen wiU, während er gerade Jahre verschenkt und vielleicht sogar gerade dabei ist, seine Träume zu begraben? Weil er sich zu wenige Gedanken über cLie Richtung gemacht hat, die er gerne einschlagen würde. Weil er es nicht für möglich hält, dass er morgen etwas ganz Anderes sein und tun kann als gestern und heute.

Ein kompletter Neuanfang ist möglich

Gilbert Kaplan hat mit 25 J ahren sein erstes Magazin gegründet. Er war der typische Workaholic. I nnerhalb von 1 5 J ahren hat er es zu einer der führenden Zeitschriften mit hoher Auflage gebracht. Er arbeitete beinahe rund um die Uhr. Dann - mit 40 Jahren - verkaufte er sein U nternehmen plötzlich. Was war geschehen?

Eines Tages hatte er Mahlers 2. Symphonie gehört. U nd der Klang hatte ihn unendlich verzückt. Die M usik weckte etwas in ihm, was lange geschlummert hatte. Aber da war noch etwas: Er fand, dass Mahlers Zweite anders interpretiert werden soUte. I rgendetwas fehlte. Das, was er hörte, wurde Mahler nach seinem Dafürhalten nicht gerecht.

Er verkaufte sein U nternehmen und beschloss, Dirigent zu werden. Alle Experten waren sich darin einig, dass cLies ein unmögliches Unterfangen sei.

Denn Kaplan hatte nie zuvor dirigiert und konnte auch kein einziges Musikinstrument spielen. Auch seine Freunde hielten ihn für verrückt: ein Manager, der 98



nicht einmal N oten lesen kann - mit 40 - Dirigent, einfach lachhaft! Von dieser Kritik ließ sich Kaplan nicht entmutigen, er steckte sein Ziel sogar noch höher: Er wollte Mahler so spielen, wie es noch keiner vorher geschafft hatte.

Dann begann er zu lernen; er lernte von den besten Dirigenten. Er ließ sich coachen und arbeitete ununterbrochen an seinem Traum. N ur

zwei Jahre danach war dieser Wirklichkeit geworden. 1 996 spielte G ilbert Kaplan das erfolgreichste Klassikalbum der USA ein. lm selben Jahr eröffnete er die alzburger Festspiele - als gefeierter Dirigent.

Wie wir unsere Träume verwirklichen

Unsere Träume und Ziele werden zu einer Art Mat,>net, der alles und jeden anzieht, um uns der Erfüllung näher zu bringen. Zugegeben, das ist nicht leicht zu glauben. Jedoch weiß jeder erfolgreiche Mensch davon zu berichten.

Allerdings genügt es nicht, von Zeit zu Zeit ein wenig zu träumen. Wir müssen unsere Ziele vielmehr in unserem N ervensystem konditionieren. W'ir müssen immer wieder an sie denken, ohne sie infrage zu stellen. Da hilft ein einfacher Trick: Wir stellen uns vor, wir hätten unsere Ziele bereits erreicht. Das heißt, wir nehmen sie mental vorn1eg und genießen sie emotional.

Jedes Mal, wenn wir uns derart auf unsere Träume konzentrieren, schaffen wir eine Verbindung zwischen dem Punkt, an dem wir heute stehen, und jenem, den wir erreichen woJJen. JVIit jedem Mal stärkt sich die Gewissheit, dass sich unsere Wünsche erfüllen. Die Gewissheit überträgt sich in wirksames 1-landeln und das erwachte Selbstvertrauen lässt uns nach Wegen und Möglichkeiten schauen.

Je mehr wir unsere Träume leben,

u mso stärker werden wir

Norman Vincent Peale trifft den Kern, wenn er sagt: »Die meisten Menschen wollen nicht glauben, dass sie alles in sich haben, das nötig ist, um das zu •ver-99



den, was sie sich wünschen; und so versuchen sie, sich mit Dingen zu begnügen, die ihrer nicht würdig sind.« U nd Benjamin Disraeli sagte: »Nichts ka1111 dem IVil

/m eims Afenschm trotzen, der so,gar seine Existenz aufs Spiel setzt, 11111 sein erkliirtes Ziel zr1 erreichm. <'

Warum ist es so, dass einige Menschen andere für sich einspannen und andere sich einspannen Jassen? Der Unterschied liegt in dem Grad, in dem wir unseren Träumen folgen. Wenn sich zwei Menschen begegnen, ist die \'(fahrscheinlichkeit hoch, dass derjenige, der eine echte Entscheidung getroffen hat und sich am stärksten engagiert, den anderen letztlich beeinflussen und mehr oder weniger für sich einspannen wird. Je mehr wir unsere Träume leben, desto stärker sind wir. Fast scheint es so, als wenn <las Universum zielbewussten Menschen auf geheimnisvolle Weise hilft.

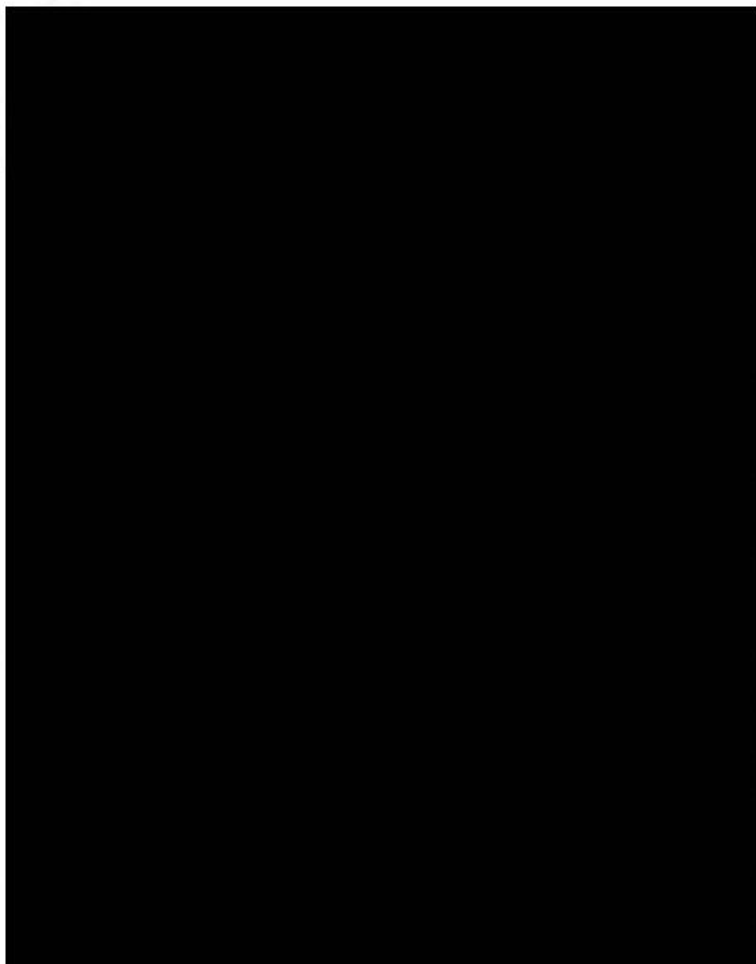
Es gibt im Leben nichts Erfüllenderes, als unseren Visionen und Träumen zu folgen. 1\uf der anderen Seite gibt es wohl nichts Frustrierenderes, als seine Träume zu verraten und schließlich zu verdrängen.

Gewinner lehnen sich von Zeit zu Zeit einen Moment zurück und fragen sich: »Lebe ich meine Träume oder lebe ich auf Sparflamme?« Sie wissen, dass sie sich als Designer ihres Lebens cLie Zukunft schaffen können, die sie erträumen. Sie kreieren sich das Leben, das ihrer würclig ist. Gewinner wissen, dass die Vergangenheit und auch die Gegenwart nicht gleich der Zukunft sind. Wir können jederzeit ein neues Bild malen, auch wenn cLie Farben zunächst dieselben sind. Dante sagte: »Eine mächtige Flamme entsteht aus einem winzigen Funken.«

Leben Sie das Leben auf l h re Weise. So wie Frank Sinatra sang: »And 111ore, 11111ch more tba11 this, 1 did it 11�y 111a_y . . . « (» Vor alle111 aber habe ich es a11f 111ei11e ll?'eise getan . . . (() Mr. Sinatra hat so gelebt und er ist so gestorben. Darum hat der Präsident der Vereinigten Staaten auf seiner BeercLigung gesagt: »He did it bis ll'Cl)'.«

(Er hat es auf seine Weise getan.)

Wir haben cLie Wahl: Entweder wir leben unsere Träume oder wir helfen anderen bei der Erfüllung ihrer Träume. r\uf ihrem Sterbebett sagte eine Mutter zu ihrem Sohn: »Versprich mir: SEI J E.M A D.« Abraham Lincoln hat es 1 00


[redacted]

N

N

seiner futter versprochen. Gewinner wissen: Das Leben ist zu kurz, um unbedeutend zu sein.

Praxis:

I ch werde mich heute stärker als Gestalter meiner Zukunft betätigen und verpflichte mich zu folgenden Schritten:

1 . Ich werde mir heute eine Auszeit nehmen. Ich setze mich hin oder

gehe nur mit der halben Schrittgeschwindigkeit spazieren. I ch finde Ruhe und höre auf meine innere Stimme.

2. I ch überlege, wie viel sich in meinem Leben in den letzten sieben Jahren ereignet hat. \X'as habe ich aUes an euem kennen gelernt, wie viel habe ich getan, wie viel erworben, wie viele neue Menschen kennen gelernt? Wie hat sich meine Persönlichkeit entwickelt und was habe ich aUes erlebt? Ich mache mir bewusst, dass sich in den nächsten sieben Jahren genauso viel ereignen kann.

3. I ch frage mich: Wenn ich wirklich die Wahl hätte, was würde ich gerne tun und sein? Was sind meine Träume? Wer will ich in sieben Jahren sein und was wilJ ich tun? I ch schreibe meine Gedanken dazu auf. r<:s kann mir helfen, wenn ich mich frage, was ich so richtig gerne tue und was davon meinen Talenten entspricht.

4.

I ch erkenne, dass ich tatsächlich die Wahl habe. I ch kann jederzeit das Leben kreieren, das auch morgen meiner würdig ist. Ich bin der Designer meines Lebens. I ch habe den Mut, glücklich zu sein.

12. Gesetz

12. Gesetz: Achte auf deinen Körper

Stellen Sie sich vor, Sie würden ein Rennpferd besitzen, das eine Million Dollar wert ist. Wie würden Sie dieses Pferd behandeln und wie würden Sie es füttern?

Würden Sie ihm einige Wodka-Lemon zu saufen geben und Pommes frites mit Mayonnaise und Mousse au Chocolat zum Nachtisch? Würden Sie ihm Bier statt Wasser geben und ein Pfund Eis mit extra

viel Sahne statt Hafer? Würden Sie das edle Tier mit House-Musik beschallen und nachts mit ihm durch die Lokale ziehen? Würden Sie ihm das Rauchen beibringen und ihm einen Fernseher in den Stall stellen, damit es so richtig nervös wird und schlecht schläft?

N atürlich würden Sie all diese Dinge nicht tun. Aber warum tun so viele Menschen dies ihrem Körper an?

Gesundheit ist nicht nur die Abwesenheit

von Krankheit

Wie würden Sie Gesundheit definieren? Den meisten Menschen fallt dazu nichts Besseres ein, als zu sagen: »Wenn ich nicht krank bin, dann bin ich gesund.«

Aber Gesundheit ist viel mehr als die Abwesenheit von Krankheitssymptomen.

Gesundheit bedeutet Vitalität, Energie, Lebensqualität und Lebensfreude.

Es ist möglich und auch notwendig, dass Sie I hre Gesundheit laufend verbessern. Sie können buchstäblich Ihre Menge an Gesundheit steigern und I hre Vitalität erhöhen. Sie können täglich mehr Energie bekommen.

Viele Menschen befassen sich mit ihrer Gesundheit erst dann, wenn sie nicht mehr vorhanden ist. Erst wenn sie sich unwohl, schlapp und krank fühlen, unternehmen sie erwas. Auch hier gilt der Grundsatz: Wenn wir uns nicht um die wichtigen Dinge kümmern, dann werden sie irgendwann dringend. Und dann müssen wir uns mit ihnen befassen. Im Bereich der Gesundheit bedeutet 1 03

dies, dass I h nen dann nichts anderes mehr übrig bleibt, als Schadensbekämpfung zu betreiben.

Vielleicht fragen Sie sich, warum ein Buch über Gewinner ein Kapitel über »Gesundheit« enthält. un, Gewinner wissen, dass ihre Gesundheit ganz erhebLich mit darüber entscheidet, wie effektiv sie sind. Es ist schwierig, die Welt erobern zu woUen, wenn wir vor lauter Krankheit nicht aus dem Bett kommen.

Ihre Gesundheit hat erhebLichen Einfluss darauf, wie Sie sich fühlen, wie motiviert Sie sind, wie viel Begeisterung Sie aufbringen, wie viel Charisma Sie haben und wie anziehend Sie wirken.

\'(fir sollten uns mit unserer Gesundheit befassen und darauf achten, was wir essen, trinken und wie oft wir uns bewegen

ist sehr viel leichter, Erfolg

richtig auszukosten, wenn wir über eine gute Gesundheit verfügen.

Meiden Sie Extreme

Es wird viel darüber erzählt und geschrieben, was ein Mensch alles tun und lassen sollte, um eine optimale Gesundheit zu haben. Dabei ist wichtig zu erkennen, dass jeder Körper unterschiedLich reagiert. Was dem einen nutzt, schadet dem anderen geradezu. \'(fir müssen zum einen lernen, in uns hineinzuhören.

Zum anderen sollten wir wissen, dass alles Extreme eher schadet. Wir benötigen eine ausgegLichene, vernünftige Lebensweise.

Essen Sie beispielsweise nicht viel von einer bestimmten Sache, sondern essen Sie wenig von vielen verschiedenen Dingen. Verfallen Sie nicht auf Dauer in eine bestimmte Diät. Oft erfalu:en wir erst nach Jahren die Schattenseiten einer bestimmten Ernährung. Es geht auch nicht darum, mögLichst alles »Schlechte« zu meiden. Achten Sie vielmehr darauf, dass I hr Körper genügend gute, vollwertige Nahrung bekommt.

Der Körper gibt uns »deutliche« Signale, was er benötigt. So überfallt uns von Zeit zu Zeit der Heißhunger auf eine bestimmte Sache. Wir können einem solchen Heißhunger nachgeben, ohne ein schlechtes Gewissen zu haben. Jeder 1 04

Mensch durchläuft verschiedene Entwicklungsstufen und Phasen. Darum gibt es auch keine »gute« oder »schlechte« Ernährung. Hören wir auf unseren I(örper - er weiß, was wir brauchen.

G rundsätze, die wir leicht vergessen

Das Leben soll Spaß machen. Wir mögen keine Verbote und Einschränkungen.

Aber es ist sinnvoll, sich an einigen wenigen grundsätzlichen Tipps zu orientieren - das steigert den Spaß und das Wohlgefühl erheblich:
Essen Sie langsamer, weniger und ruhiger

Wir alle essen zu viel. Essen Sie weniger. Das gilt auch für viele schlanke Menschen unter uns. \X1issenschaftler haben immer wieder bcstätit,rt:, dass wir mit einem Drittel unserer täglichen N ahrung gut auskommen würden. Die anderen zwei Drittel rauben uns eher Energie, denn wir verschwenden für nichts mehr Energie als für die Verdauung.

Essen Sie darum weniger, dafür aber langsamer, kauen Sie gut und genießen Sie Ihr Essen. Setzen Sie sich zum Essen immer hin. Lesen Sie möglichst nicht während des Essens und fahren Sie nicht Auto dabei. Wenn Sie essen, dann konzentrieren Sie sich darauf und haben Spaß daran.

Essen Sie Leben

Achten Sie darauf, dass möglichst viel (am besten mindestens 30 Prozent) Ihrer N ahrung aus natürlichen, vollwertigen Bestandteilen zusammengesetzt ist.

Essen Sie viel Obst und Gemüse. Experimentieren Sie und finden Sie heraus, was Ihrem Körper am besten bekommt. Trinken Sie z.B. frisch gepresste Säfte.

Denaturierte Fabriknahrung ist für unseren Körper nur Ballast. Wer darauf nicht verzichten will, muss mit gesunden Lebensmitteln einen Ausgleich schaffen. Vermeiden Sie es, Zucker, Kaffee, Fett und Alkohol im Übermaß zu sich zu nehmen. Es hat wenig Sinn, schädliche Substanzen täglich in rauen Mengen aufzunehmen.

Aber fallen Sie nicht in Extreme. Einige »militante Gesundheitsapostel« sehen ziemlich krank aus. U nd einen glücklichen Eindruck machen sie auch nicht.

Trinken Sie viel

Trinken Sie mehr. Damit ist nicht Alkohol gemeint. Ein Bier hat zum Beispiel genauso viele Kalorien wie zwei Brötchen. Würden Sie auf die I dee kommen, nach dem t\bendessen noch acht Brötchen zu essen? l'viit viel trinken ist Wasser gemeint. Wir benötigen zwei bis drei Liter Flüssigkeit am Tag. Kaffee, Cola, alkoholische Getränke und Milch sind in dem Sinne keine Flüssigkeit, denn sie entziehen dem Körper mehr Flüssigkeit, als sie ihm zuführen. So sollten wir beispielsweise für jede Tasse Kaffee, die wir trinken, zusätzlich zwei G las Wasser trinken. Es ist dabei am besten, nicht so viel während der Mahlzeiten zu trinken, weil Sie dadurch [hre Verdauung erschweren. Trinken Sie zwischen den Mahlzeiten.

Viele Menschen vergessen, ausreichend rlüssigkeit zu sich zu nehmen. l 'ür sie wäre es gut, wenn sie sich eine gewisse »Routine« festlegten. So können Sie es sich zum Beispiel zur Gewohnheit machen, regelmäßig ein Glas Wasser zu trinken, wenn Sie aufstehen, wenn Sie zum Sport fahren, wenn Sie vom Sport kommen, bevor Sie schlafen gehen . . .

Bewegen Sie sich ausreichend

Bewegen Sie sich mehr. nser Körper ist ein Bewegungsapparat und kein Sitzapparat. Er ist darauf ausgerichtet, 50 bis 60 Kilometer täglich laufen zu können. Sie müssen sich natürlich nicht jeden Tag bewegen. ur an den Tagen, an denen Sie essen. N ur wenn wir uns täglich wenigstens 40 l\1inuten sportlich betätigen, kann unser Körper optimal funktionieren.

Aerobische Sportarten haben dabei ungeahnte positive Auswirkungen auf den gesamten Organismus: Die allgemeine Leistungsfähigkeit, die Wachheit, die Funktionen der inneren Organe werden gesteigert, die Verdauung und der Stoffwechsel werden gefördert, das l mmunsystem wird gestärkt, die Stimmung und clie Vitalität werden verbessert. Viele Menschen meinen, keine Zeit für 1 06



Sport zu haben. Das ist so, als würde man seine Uhr anhalten, um Zeit zu gewinnen. Wenn Sie regelmäßig Sport machen, können Sie sich erheblich besser konzentrieren und sind wahrscheinlich weniger krank. Sie gewinnen Zeit, anstatt Zeit zu »verlieren«. Und Sie gewinnen Lebensgualität.

Gönnen Sie sich regelmäßig Pausen

Wir brauchen ausreichende Perioden der Ruhe. Machen Sie öfter einmal eine Entspannungspause. Immer, wenn Sie I hren Alltag als zu stressig empfinden, so meditieren oder relaxen Sie zehn M inuten. Gehen Sie ein paar Minuten spazieren. Hören ie entspannende Musik. Schließen Sie die Augen und denken Sie an nichts. Sollte I hnen das nicht gelingen, so denken Sie an eine entspannende Szene wie einen Strand oder einen Wald.

Auch hier behaupten immer wieder Menschen, sich das nicht leisten zu können. Ln Wahrheit aber können wir es uns nicht leisten, darauf zu verzichten.

Wer regelmäßig Pausen einschiebt, ist wesentlich leistungsfühiger. Unterbrechen Sie also I hren Tag von Zeit zu Zeit. Geben Sie sich einen freien Tag pro

\X/oche und machen Sie Ferien.

Langzeitstrategie

Ein wesentlicher Unterschied zwischen Amateuren und Profis liegt im Verständnis von Langzeitstrategien. Profis gefährden nicht ihr langfristiges Ziel

- Vitalität und Gesundheit - durch Maßnahmen, die nur einen kurzfristigen Erfolg schaffen. Eine 95-Stundenwoche mag kurzfristig Ergebnisse erbringen, aber langfristig macht das krank. Mit viel Kaffee kann man kurzfristig wach bleiben. Aber damit bringt man den Körper um die Ruhe, die er dringend benötigt.

Eine G rippe nicht auszukurieren mag für das aktuelle Projekt von Vorteil sein.

Langfristig gesehen aber ist das einfach dumm.

IV'ir sollten langfristige Proble111e nie durch kmzftistig at1Sgend1tele Strategien losen.

Gewinner achten auf ihre Gesundheit und sorgen dafür, dass sie für ihre nächsten Aufgaben mehr Energie aufbauen. Für einen Radprofi bedeutet jedes K.ilo 107

[redacted]







Übergewicht, dass er an einem durchschnittlichen Berg eine i\ l inute langsamer ist. Ein Gewinner weiß, dass es ihn viel Leistungs\·crmiigcn kostet, wenn er Raubbau mit seiner Gesundheit treibt.

Praxis:

Heute werqe ich auf meinen Körper achten, indem ich mich zu folgenden Schritten verpAichte:

1 . Heute esse ich achtsam. Das heißt, ich esse weniger und dafür langsamer, achte darauf, was ich zu mir nehme, und kaue länger und gründlicher. Heute esse ich mehr Früchte und Salat. \X'enn ich H unger auf Snacks habe, dann kaufe ich mir heute üsse und Obst.

2. Ich trinke heute einige G läser Wasser. Besonders vor dem Essen verhindert das Trinken, dass ich unsinnig große Mengen ahrung in

mich hineinschütte.

3. [eh bewege mich mindestens 35 Minuten. Wenn ich joggen gehe, dann überanstrenge ich mich nicht. Sobald es mir zu anstrengend wird, gehe ich ein Stück. Ich muss niemandem etwas beweisen. So habe ich Spaß am Joggen.

4.

Heute unterbreche ich meine Arbeit jeweils spätestens nach 90 linuten und mache eine kurze Bewegungspause. Ich gehe dann für fünf Minuten an die frische Luft oder mache ein paar Fitnessübungen. Auf diese Weise habe ich mehr Energie und kann mich besser konzentrieren. I nsgesamt schaffe ich so viel mehr.

5. Ich vereinbare heute, mich von emem guten Arzt einmal richtig durchchecken zu lassen.

13. Gesetz





1 3 . Gesetz: Lass dich von Ableh n u ng

n icht entm utigen

Jaffet war einer von vielen, die dem prominenten Redner zuhörten. E r war begeistert und nahm sich vor, einiges in seinem Leben zu ändern. Anschließend machte Jaffet eine interessante Entdeckung: icht alle Zuhörer bewerteten den Vortrag gleich. Eine G ruppe lachte über ihn und kritisierte den Sprecher.

Eine weitere Gruppe fand ihn weder besonders gut noch besonders schlecht. Die meisten aber hatten die Botschaft so empfunden wie Jaffet. Sie waren begeistert und brannten darauf, die Inhalte in ihrem Leben umzusetzen.

Jaffet ging zu dem Redner, um ihn direkt zu fragen, warum die Zuhörer auf dieselbe Rede so unterschiedlich reagierten. Dieser antwortete: »Diese drei Gruppen von Menschen findet jeder Redner vor. Die Prozente verschieben sich, aber in jeder größeren Zuhörerschar finden sich immer Menschen, die spotten und kritisieren, andere, die sich neutral verhalten, und welche, die begeistert sind.

An fangs wollte ich erreichen, da s alle begeistert sind. Aber das geht nicht, denn manche haben es sich zur Lebensaufgabe gemacht, kritisch und negativ zu sein. Auch erfordert es Mut, sich für Neues zu öffnen. Und den hat nicht jeder.

I ch fand heraus, dass es leichter ist, mich mit den drei G ruppen abzufinden.

Ich konzentriere mich nur noch auf die G ruppe, die meine Botschaft positiv aufnimmt. Seither geht es mir viel besser.«

Die drei G ruppen

Jeder Gewinner hat gelernt, m i t Ablehnung umzugehen. E r weiß, dass e s immer drei Gruppen gibt:

1 1 1

Eine Gruppe wird Sie ablehnen.

Die zweite Gruppe kann sich nicht entschließen und tut schließlich gar njchts.

Und die dritte G ruppe nimmt Sie bzw. I hr Projekt oder I hre I dee an.

Ganz gleich, was Sie tun, Sie werden immer diese drei G ruppen finden. Das ist eine fundamentale Wahrheit und braucht in keiner Weise an l hrem Produkt, Ihrer Dienstleistung, I h rer Firma oder an I hnen selbst zu Liegen. Es liegt einfach in der N atur des Menschen.

Die drei Phasen

Jede I dee und jedes Projekt durchläuft drei Phasen. Das lässt zunächst keine Aussage über die G üte des Projektes zu. Die drei Phasen sind: Phase 1 : Spott. Man wird nicht ernst genommen und manche Menschen machen sich lautstark l ustig.

Phase 2: Kritik. Spott ist jetzt nicht mehr angebracht, weil s.ich Erfolge eingestellt haben. Darum wird jetzt kritisiert. Die zweite Phase kann durchaus als Fortschritt betrachtet werden. Denn Kritik muss man sich erst verdjenen.

Phase 3: Anerkennung. Wer lange genug durchhält und seiner J j nie treu bleibt, den wird man schließlich nicht mehr kritisieren. Anstelle der Kritik tritt die Anerkennung. Zwar gibt es immer noch J\Ienschen, die gerne kritisieren würden

- aber es ist ein fach nicht mehr »in«, dies zu tun.

GlückJjcherweise gibt es innerhalb jeder Phase die bereits beschriebenen drei Gruppen. Es wird also nicht jeder spotten und auch

nicht jeder kritisieren. Allerdings werden das auch Menschen tun, von denen Sie eigentLich Unterstützung erhofft hätten. Aber es wird in jeder Phase auch andere geben, dje für gut erachten, was Sie tun.

1 1 2



An der Kritik wachsen, ohne an ihr zu zerbrechen Für diese drei

Gruppen und die drei Phasen gibt es wahrscheinlich keine Ausnahme. Die Frage ist nur, wie wir damit umgehen. ! läufig können wir zwei Extreme beobachten. Zum einen gibt es Menschen, die sich gegen Kritik vollkommen verschließen. Dadurch nehmen sie sich die Chance, selbstkritisch zu hinterfragen und zu lernen. Das andere Extrem bilden diejenigen, die sich jede Kritik und jede Ablehnung derart zu H erzen nehmen, dass ihnen gleich Zweifel an ihrer Tätigkeit kommen. Oft versuchen diese Menschen, es allen recht zu machen. Zwangsläu fig werden sie sich selbst dadurch untreu.

Die Kunst ist, den goldenen i\ilittclwcg zu finden. \Xlir dürfen einerseits nicht blind werden für berechtigte Kritik und müssen offen genug sein zu erkennen, wenn etwas einfach nicht funktioniert. Andererseits dürfen wir nicht vergessen, dass es immer Fehlschläge gibt und dass 1-(ritik unvermeidlich ist. Es gilt also, an der Kritik zu wachsen und nicht an ihr zu zerbrechen.

Eine klare Abgrenzung zwischen diesen beiden Extremen gibt es nicht. \Xlir sollten hinterfragen, ob die Kritik konstruktiv und berechtigt ist, oder ob es sich um systembedingte bzw. destruktive Kritik handelt.

I mmer wenn Sie dies nicht eindeutig entscheiden können, weisen Sie die Kritik ab. Sie 111erde11 sicherlich erfo(�reicher, 111e1111 Sie eber ei11e elll'as Z!' dicke als eine Z!'

dii1111e Ha11! haben.

Gewinner haben clie Pähigkcit ausgebildet, destruktive Kritik nicht persönlich zu nehmen. Sie erkennen, dass das Problem eher bei dem Kritisierenden selbst liegt. Ebenso wissen sie, dass immer ein gewisser Prozentsatz spottet, lacht und ablehnt. ichts auf dieser Welt wird allen Menschen gefallen.

Wir entscheiden, was uns beeinflusst

Es steht nicht in unserer Macht, Menschen zu verändern. Und das ist gut so -

jeder soll seinen freien Willen haben. J\ber wir haben die Macht zu entscheiden, ob wir uns davon von unserem \X'cg abbring1.:n lassen. Es wird immer Menschen 1 1 .'\

geben, die nicht mögen, was wir anzubieten haben. Das ist nicht schlimm. Aber wir dürfen nicht anfangen, so wie sie zu denken.

Eine alte Weisheit besagt: »Wenn du ein H aus verlässt, dann schüttele den Staub aus deinen Sandalen.« Es scheint logischer, den Staub aus den Sandalen zu schütteln, bevor man ein l l aus betritt. J edenfalls kann man den Satz wie folgt interpretieren: Es spielt keine Rolle, ob

die Menschen in einem Haus oder sonst irgendwo etwas annehmen oder ablehnen. Denn es wird nach dem Gesetz des Durchschnitts immer genügend Menschen geben, die für etwas zu begeistern sind.

Aber es werden auch viele Menschen die gleiche Sache ablehnen. U nd oftmals erklären sie wortreich den Grund ihrer Ablehnung. Manche Argumente können dann so störend werden wie Sandkörnchen in Sandalen. Anfangs behindern ein paar Sandkörner nicht sehr stark. Aber nach einigen Kilometern reiben auch die kleinsten Sandkörnchen die Füße so wund, dass man schließlich ganz aufhören muss zu wandern. Gewinner haben die Fähigkeit ausgebildet, unberechtigte Kritik wie Sandkörner abzuschütteln.

Wir müssen uns m it den drei G ru ppen abfinden

Warum aber gibt es die drei genannten Gruppen) Warum gibt es Menschen, die alles kritisieren? Es handelt sich um ein Mysterium, das die Geschichte vom Frosch und dem Skorpion veranschaulicht.

Ein Skorpion kam an einen Fluss. Wei l er nicht schwimmen konnte, fragte er einen Frosch, ob er ihn ans andere U fer bringen würde. Der Frosch lehnte ab: »Ich bin doch nicht blöd - kaum sind wir mitten auf dem Pluss, stichst du mich mit deinem gefahrlichen Stachel und ich sterbe.«

»Meister Frosch, benutze doch dein Froschhirn«, erwiderte der Skorpion.

»Wenn ich dich steche und du untergehst, dann sterbe ich doch auch.«

Das leuchtete dem Frosch ein und er erlaubte dem Skorpion, auf seinen Rücken zu krabbeln. Kaum waren die beiden mitten auf dem Fluss, da stach der Skorpion dem Frosch seinen Giftstachel tief in den Rücken. Sterbend frag-1 1 4









te der Frosch: »\X'arum hast du das getan? Jetzt werden wir beide ums Leben kommen.«

Der Skorpion antwortete: »Weil ich ein Skorpion bin.«

Es gibt Menschen, die versuchen werden, Sie zu verletzen. Manche tun das aus eid, andere, weil sie selbst unzufrieden sind. atürlich sagen sie nicht: »Ich beneide diesen Menschen, darum nörgele ich an ihm herum.« eider kleiden ihre Worte vielmehr in scheinbar ernst zu nehmende Kritik.

Wieder andere haben es sich zur Lebensaufgabe gemacht, negativ zu sein. Das darf uns nicht stören. Es ist ja die Aufgabe des Miesepeters, alles mies zu machen. Vielleicht haben Sie sich auch schon einmal gefragt, warum ein bestimmter Mensch immer wieder l ügt. Die Antwort: weil er ein Lügner ist. Ein Dieb stiehlt, und ein Lügner l ügt. Ein egativling kritisiert und ein Spötter spottet.

Es gibt überhaupt nur eine Methode, Kritik zu vermeiden: Sei nichts und tu nichts. Das lVIittel hilft. Wir sollten unser Leben nicht nach örglern ausrichten, die versuchen, ihr eigenes U ngl ücklichsein besser zu ertragen, indem sie andere ebenfalls unglücklich machen.

Wir entscheiden, ob uns Kritik trifft

Und weil das so ist, lässt sich ein Gewinner davon nicht beeindrucken. Er weiß, dass nicht die Kritik 1111d der Spott an sich verletzen, so11der11 die Ad 1111d ll?'eire, 111ie 11 > ir damit u111gehen. Würde uns jemand bezichtigen, der heimliche Anführer einer Armee grüner Marsmännchen zu sein, so würden wir milde lächeln. Wir fühlen uns meist nur dann getroffen, wenn wir uns unserer Position unsicher sind.

Kritik und Ablehnung bekommen alle Menschen ab. Unterschiedlich ist, wie wir damit umgehen. U nd das wiederum hat mit unserem Gefühl zu tun. Das Gefühl, das wir über unsere »Sache« haben. Ü ber unsere Firma. Über die Menschen, mit denen wir zusammenarbeiten. Das Gefühl für die Chance und das Marktpotenzial. Vor allem macht

eines den Unterschied aus: unser Gefühl über uns selbst. U11herechtigte Kn"tik km111 11id1t 1•1,ddzl'll. fl"ir kihmen 1111s 1111r seihst J'er!etzen.

l l 'i

N

N

U

icht was Sie sagen und tun, macht den U nterschi< .:d aus, sondern wie Sie es sagen und tun. Ihr Gefühl gibt den Ausschlag. t\lk: i \knschcn haben eine gewisse Bereitschaft, etwas zu tun. Ein wenig Bereitschaft reicht aber nicht aus.

Wenn das Gefühl für die eigene Sache zu schwach ist, wird man anfällig für Kritik und lässt sich von Misserfolg entmutigen.

Gewinner haben ein besonderes, a11ßerge1vohnlicbes Verlangen. Die Begeisterung für ihre Sache ist einfach stärker. Sie sind hungriger, lernwilLigcr, eifriger. Sie sind bereit zu tun, was auch immer nötig ist, um ihr Ziel zu erreichen. \X'er ein derartiges Gefühl für seine Aufgabe entwickelt, der lässt sich nicht so leicht beirren.

Ein solches Gefühl lässt sich entwickeln. Je mehr Gründe wir haben, warum wir unsere Ziele erreichen müssen, desto stärker wird unser Gefühl für unser Projekt. nd dann ist es auch nicht wichtig, was die anderen sagen. Denn dann ist l lmen Ihr Ziel wichtiger als die Meinung der anderen.

Wir entscheiden, worauf wir uns konzentrieren

Wir alle nehmen selektiv wahr. Ein Weg zu einem glücklicheren und erfolgreicheren Leben ist: Konzentrieren Sie sich stärker auf die G ruppe, die Sie und 1 hrc I deen annimmt. Betreiben Sie ein positives Erinnerungsmanagement.

Schreiben Sie I hre Erfolge auf, so verlängern Sie den Zeitraum, in dem Sie sich an sie erinnern.

Sie werden erleben, dass ein Mensch umso erfolgreicher ist, je weniger er sich an seine Misserfolge erinnert. Das Gespräch von wenig erfolgreichen Menschen dreht sich mehr um die Katastrophen, die N iederlagen, cLie sie erlitten haben, und die missliche Situation, in der sie sich befinden. Gewinner reden dagegen darüber, was ihnen in letzter Zeit besonders gut gelungen ist.

Die einen verlängern negative Gedanken und iederlagen, während die Gewinner positive Gedanken und Erfolge verlängern. Die einen sind von jeder Kritik erschüttert, während andere solche Kritik abschütteln

wie Sandkörner.

Die Frage ist nicht: Welche der beiden Gruppen hat Recht bzw. Unrecht? Sondern: Welcher geht es besser? Die Antwort wird klar, wenn Sie beide Gruppen eine Zeit lang beobachten.



[redacted]



Praxis:

Ich werde heute den richtigen Umgang mit Ablehnung trainieren, indem ich rrüch zu folgenden Schritten verpflichte:

1 . Heute werde ich jeden Erfolg schriftlich festhalten. ich frage mich nicht nur, was rrür gut gelungen ist, sondern auch, warum es mir gut gelungen ist.

2. Jede Ablehnung streife ich sofort ab wie Staub. l ch verstehe, dass es immer eine Gruppe gibt, die ablehnt, was ich tue. Das akzeptiere ich.

l ch nehme es auch nicht persönlich.

3. l ch weiß, dass ich die 1enschheit nicht verändern kann. l ch

konzentriere mich auf die Dinge, die ich kontrollieren kann: lch erhöhe meine Qualität und arbeite an meiner Einstellung.

4. Heute spreche ich gezielt mit Menschen, die sich über positive Dinge und Erfolge unterhalten. Sobald jemand heute von negativen Erfahrungen sprechen will, gehe ich weg. U nd auch ich werde heute nur über Positives reden. ich weiß: Ü ber egatives reden ist wie Dünger auf Unkraut gießen.



14. Gesetz

1 4. Gesetz: Gib 1 1 0 Prozent

Ein Reporter fragte den bulgarischen Weltmeister i m Gewichtheben: »Wenn Sie trainieren und zehnmal ein Gewicht stemmen, welche der zehn Wiederholungen ist clie wichtigste?«

Der Weltmeister erwiderte: »Die elfte.«

Um 1 1 0 Prozent zu geben, müssen Sie zunächst verstehen, dass Ihr

Bestes nicht gut genug ist.

Wenn Sie jetzt für einen Moment dieses Buch auf die Seite legen und einige Liegestütze machen würden, wie viele würden Sie schaffen? Wenn Sie »alles geben«, dann haben Sie Ihr Bestes gegeben. Wenn Sie viele Jahre keine Liegestütze gemacht haben, dann ist Ihr »Bestes« aber wahrscheinlich kein überwältigendes Resultat. Wenn Sie jetzt jedoch jeden Tag nur fünf Minuten Liegestütze üben würden, wie viele würden Sie nach drei Monaten schaffen?

Wenn Sie vorher untrainiert waren, dann würden Sie sich auf jeden Fall stark verbessern. \X'ir sind eigentlich zu viel mehr in der Lage, als unser momentaner Zustand das vermuten lässt. Das gilt für jeden Bereich des Lebens.

\'(fir alle haben in verschiedenen Bereichen stark unterentwickelte »Erfolgsmuskeln< <.

Die zusätzlichen 1 0 Prozent multiplizieren

das Ergebnis

Stellen Sie sich jetzt vor, Sie würden während der drei Monate jeden Tag dreimal fünf Minuten Liegestütze üben. Jedes Mal würden Sie alles geben (100 Prozen t).

Und wenn Sie absolut nicht mehr können, dann machen Sie noch einen (1 1 0

Prozent). Sie werden diese 1 10 Prozent nicht jedes Mal schaffen, manchmal 1 1 9

wird es nur ein halber Liegestütz. Aber jeder Sportler weiß: in der »Zf1sätzliche11«

ll"iederhoh11{�· i11 der W'iederhoh111g, die eige11tlich gar nicht 111ehrgeht, liegt das größte IP'achsl11t11.

\'V'enn Sie drei Monate auf diese Art trainieren, zu wie vielen Liegestützen wären Sie dann in der Lage?

Es gibt immer wieder Menschen, die bereit sind, 1 1 0 Prozent zu geben. Das sind diejenigen, die auf ihrem Gebiet zur Spitzenklasse gehören werden. U nd sie bekommen die Belohnung. Die zusätzlichen 1 0 Prozent Anstrengung machen den Unterschied aus zwischen großem Erfolg und M ittelmäßigkeit. Zwischen Reichtum und Existenzminimum. Aus den zusätzlichen 1 0 Prozent erwächst also weit mehr Belohnung, als man vermuten könnte. Durch die Anstrengung dieser zusätzlichen 1 0 Prozent erreichen Sie bald 1 00 Prozent mehr Ergebnis. Oft werden es jedoch 1 000 Prozent oder gar 10 000 Prozent und mehr Ergebnis.

Um wirkJjcJ1 zu erfahren, wie gut Sie sein können, müssen Sie bereit sein, 1 1 0 Prozent zu geben. Machen Sie es sich zur Gewohnheit, die Extra-Meile zu gehen. Geben Sie immer mehr, als irgendjemand von I hnen erwarten könnte.

Der Milliardär Sir John Templeton, einer der erfolgreichsten Fondsmanager aller Zeiten, gab nur sehr selten I nterviews. Er wo!Jte seine Zeit anders nutzen.

Fototermjne lehnte er meist völlig ab. Einern renommierten Magazin gab er schließlich ausnahmsweise einen Fototermin von 30 J\finuten. Der Fotograf fotografierte ihn jedoch fast sieben Stunden lang. Als Sir John gefragt wurde, warum er den Mann so lange hatte fotografieren lassen, sagte er: »Es stimmt, ich wollte keine Zeit !1Ut Fotos verschwenden. Aber djeser Mann hat 1 1 0 Prozent gegeben. Er war so voller Leidenschaft bei der Arbeit und er war so in seine Arbeit verliebt, dass ich seine Romanze nicht stören wollte.«

Warum geben nicht alle 1 1 0 Prozent?

Warum geben manche Menschen maximal 50 bis 80 Prozent ihres Leistungsvermögens und andere 1 1 0 Prozent? Die Antwort ist verblüffend einfach: Wir tun das, woran wir Spaß haben. Es gibt tatsächlich Menschen, die Spaß haben daran, 1 1 0 Prozent zu geben. Keiner ist mit einer solchen Veranlagung geboren.

\'{'ir neigen dazu, den Weg des geringsten Widerstandes zu gehen. Wenn wir nur 50 Prozent zu geben brauchen, warum so!Jten wir dann 1 1 0 Prozent geben?

Die Antwort lautet: Weil wir nur dann Respekt vor uns selbst haben. Weil wir nur dann erleben, wozu wir in der Lage sind. \'{'eil wir nur dann unser Leben in vollen Zügen auskosten. N ur wenn wir 1 1 0 Prozent geben, verbessern wir uns wirklich.

Menschen, die das verstanden haben, entwickeln Spaß und freude daran, 1 1 0 Prozent zu geben. Wenn sie in eine schwierige Situation kommen, dann lautet ihr Motto: »Wenn ich nicht ka1111, dann 1J111ss ich. < < Es bedeutet für solche Menschen unerträglichen Schmerz, wenn sie ihre Ziele nicht erreichen. Sie würden sich selbst verachten, wenn sie ihre Pläne nicht umsetzen. Sie sind bereit, Schwieriges und Hartes auf sich zu nehmen. Es macht ihnen sogar Spaß.

Arnold Schwarzenegger sagt dazu: »Der Scbmerz. ist g11t. Der U111"�ang mit der Scb111erz.zo11e unterscheidet den Champion "°" Nichtchampion. Ich 111t{_� dm Schmnz1 der mich Z!"" Challlpion 111acht. «

Die N achteile der 1 00-Prozent-Strategie

Manche J\Ienschen sagen: »Ich kann nicht mehr a l s l 00 Prozent geben. Mehr geht doch gar nicht.« Diesen Menschen stellen wir die Frage: Woher wissen Sie, was 1 00 Prozent sind? Persönlichkeitsforscher aller Zeiten haben immer wieder festgestellt, dass unser Potenzial viel größer ist, als wir vermuten. Was wir oft für 100 Prozent halten, sind in Wirklichkeit vielleicht nur 70 Prozent oder weniger.

Wir sind zu viel mehr in der Lage, als wir es uns vorstellen können.

\'{'enn wir »nur« 1 00 Prozent geben wo!Jen, dann setzen wir unskünstlich 1 2 1



eine viel zu niedrige Grenze für unser Leistungsvermögen. lenschen, die nach der 100-Prozent-Strategie leben, haben darin eine ausgezeichnete Begründung für ih re Bequemlichkeit gefunden: Sie können ja angeblich nicht mehr. Solche Menschen werden nicht wachsen, weil sie als Obergrenze immer ein zu niedriges Leistungsniveau anerkennen.

Wer nach der 1 00- Prozent-Strategie lebt, hält 80 Prozent für ein durchaus gutes Ergebnis. Außerdem wähnt er sich im sicheren Bereich. Sicher außerhalb des Bereiches, in dem es wehtun könnte - und in dem er sich überfordern könnte. Ein solcher Mensch minimiert. Denn er gibt ja meist nur 80 Prozent.

Gewinner sind dagegen nicht zufrieden mit dem, was sie jetzt haben.

1 1 0-Prozent-Menschen akzeptieren keine Grenze für ihr Leistungsvermögen.

Sie setzen hohe Erwartungen an sich selbst. Sie glauben an ihr Potenzial. Sie messen sich nicht an dem, was sie sind, sondern an dem, was sie gerne sein möchten. Sie wissen, dass 1 00 Prozent kein gutes Ergebnis sind, weil sie sich dann immer innerhalb selbst gesetzter Grenzen bewegen würden, die kein

\X'achstum zulassen. 1 1 0 Prozent zu geben bedeutet, der Beste zu werden, der Sie sein können.

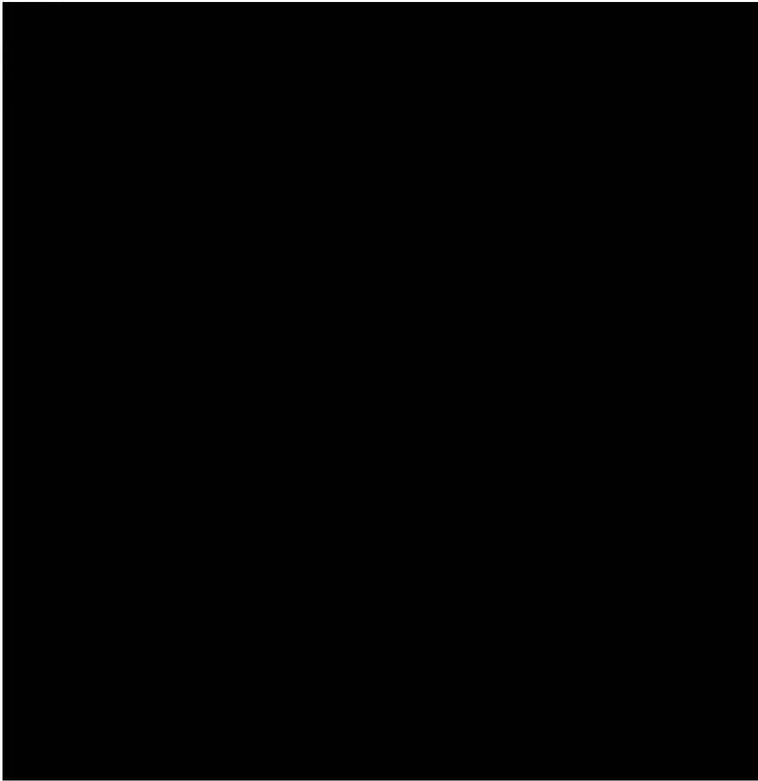
Wenn ich Gas geben würde, dann könnte ich . . .

Eine unserer ältesten und dümmsten Ausreden ist: »Wenn ich wirklich Gas geben würde, dann könnte ich . . . « Wer so denkt, wiegt sich künstlich in Sicherheit.

Tatsächlich ist ein solcher Mensch gar nicht in der Lage, 1 10 Prozent zu geben.

Denn die 1 10 -Prozent-Strategie ist eine Art zu leben, eine Lebensgewohnheit und nicht ein einmaliges Ereignis. Es ist eine Philosophie. Es ist in erster Linie eine Form des Seins und nicht eine tl1eoretische, einmalige Handlung. Wenn Sie einen 1 1 0-Prozent-Menschen treffen, werden Sie ihn sofort erkennen. Sie ahnen dann, in der Gesellschaft eines Gewinners zu sein. Alle großen Werke und Firmen dieser Welt wurden von solchen Menschen geschaffen.

Wer nicht die 1 10 Prozent lebt, dem wird viel entgehen. Er wird die Schönheit des Erfolgs nie erfahren. Für l •:rfolg gibt es keinen Ersatz. Beruflicher Erfolg ist 1 22


[redacted]

einer der fünf wichtigen Bereiche unseres L ebens. Wie die anderen Bereiche -

Gesundheit, Beziehungen, Finanzen und 1 :-:motionen - ist er nicht zu ersetzen.

Die gesamte Belohnung w1d all das Wunderbare, das unsere Welt für Erfolg anzubieten hat, ergibt sich aus den zusätzlichen 1 0 Prozent. Aber die 1 1 0-Prozent

Regel gilt auch für viele andere Bereiche. Die Angewohnheit, 1 1 0 Prozent zu geben, macht aus unserem Leben ein Meisterwerk.

Praxis:

H eute werde ich meine Fähigkeit verbessern, 1 1 0 Prozent zu geben, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte:

1 . Heute werde ich bei mindestens einer Tätigkeit, die ich ausübe, 1 1

0

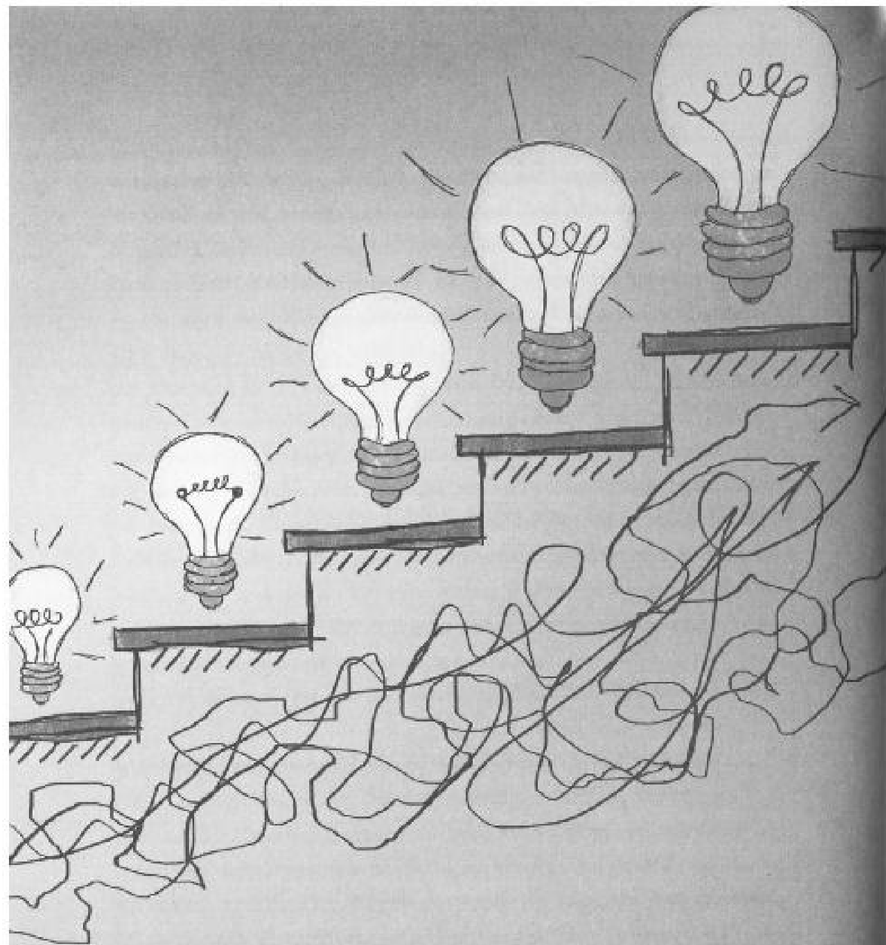
Prozent geben.

2. Ich werde heute keine Grenze akzeptieren. 1 00 Prozent ist eine fiktive Vorstellung von meinem Leistungsvermögen, das nicht der Wahrheit entspricht. Ich will der Beste werden, der ich sein kann. Wenn ich nicht kann, dann muss ich.

3. Da das Bild, das ich von mir habe, nicht der Wahrheit entspricht, kann ich es ersetzen durch das Bild, wie ich sein möchte. Ein solches Bild lässt Grenzen nicht zu. Ich beschreibe heute schriftlich, wie ich sein möchte. Dann stelle ich mir vor, bereits jetzt so zu sein. Ich benehme mich auch so.

4. Wer nach der 1 1 0-Prozent- Regel lebt, muss häufiger Pausen machen.

Darum arbeite ich heute konzentriert und plane auch meine Freizeit und meine Pausen.



15. Gesetz

N

N

N

S

1 5 . Gesetz: Wachse a n deinen

Problemen

Ein Mädchen ging mit ihrem Freund, einem alten Seemann, a m Kai spazieren.

Sie hatte Probleme und grämte sich.

Der Seemann fragte sie: »Wenn ich von diesem Kai ins Wasser fiele, müsste ich dann ertrinken?«

Das lädchen schaute auf die kalten Wellen, die sich an der Mauer brachen, und erwiderte: » atürlich würdest du ertrinken.«

Der Seemann widersprach: »kh habe noch niemanden ertrinken sehen, nur weil er ins Wasser gefallen ist. l ch würde nur ertrinken, wenn ich im Wasser bleiben würde.«

Die Kleine war nicht überzeugt: »Aber du würdest doch mindestens eine schwere U n terkühlung bekommen und in ein l<rankenhaus müssen.«

Der Seemann wiederholte: » ur wenn ich zu lange im Wasser bliebe. Als Seemann bin ich oft ins Wasser gefallen. Anfangs hatte ich große Angst davor.

Aber dann ist mir aufgefallen, dass überhaupt nicht viel passiert, wenn ich schnell wieder rausklettere. o ist es auch mit deinen Problemen. Anstatt dich darüber zu grämen, solltest du lieber überlegen, wie du sie löst.«

Für die meisten Probleme gilt: Das eigentliche Problem ist nicht so sehr die missliche Sit11ation seihst, so11dem die Art, das Problem Z!' sehen. Die größte Gefahr ist oft der Frust, der aufgrund der Probleme entsteht. Ein Problem hat weniger Macht über uns, wenn wir gedanklich und gefühlsmäßig nicht in ihm bleiben.

Wir müssen unterscheiden, was außerhalb von uns geschieht und wie wir innerlich darauf reagieren. \Xlir können niemals alle Geschehnisse beeinflussen.

\X'ir werden immer mal wieder »ins \'\lasser fallen«.

\Xlir können Frustrationen nicht vermeiden, aber wir können lernen, die Zeit, in der wir frustriert sind, zu verkürzen. Wenn uns ein

Fehlschlag oder eine 1 25

persönliche Enttäuschung beispielsweise drei Wochen lähmt und frustriert, so müssen wir lernen, diese Zeit auf drei Tage, dann auf drei Stunden und schließlich auf drei Minuten zu verkürzen. Gewinner haben diese Fähigkeit ausgebildet. Das gilt für die allermeisten Probleme, mit Ausnahme einiger Schicksalsschläge wie eine lebensbedrohende Krankheit.

Alle Menschen haben Probleme. Aber während viele Menschen sich lange in ihren Problemen baden, bleibt der Gewinner nur sehr kurze Zeit frustriert.

Dann venvandelt er Frustration in Faszi11C1tio11. Sehr bald wird er aktiv und beschäftigt sich mit der Lösung des Problems: Er ist fasziniert von den Möglichkeiten und Chancen, die er in dem Problem entdeckt.

Solange wir uns emotional von dem Problem gefangen nehmen lassen, bleiben wir bewegungsunfähig. Wir dürfen nicht vergessen, dass die Entscheidung darüber bei uns Liegt - und nicht bei dem Problem. Ein Problem hat in dem Moment seine emotionale Macht über uns verloren, in dem wir uns nicht mehr auf das Problem konzentrieren, sondern auf die Lösung. Ur'Clfm immer ein Problem mtftm1cht, sollten JIJir 111/S !Jlaxi111C1/ Zfi 10 Prozent 111it dem Problem beschaft igen lltld z11 90

Prozent 111it der LJis1111g.

Die Einstellung von Gewinnern zu Problemen

Warum gehen Gewinner mit Problemen anders u m ? Woher nehmen sie die Kraft? Der entscheidende Unterschied und der Schlüssel zu ihrer Kraft Liegt in ihrer Einstellung zu Problemen. Die Sichtweise eines Gewinners ist völlig anders. Vor allem gibt es drei Unterschiede:

1. Gewinner sehen Probleme fast niemals als

endgültig an.

Sie glauben vielmehr: »Das lässt sich ändern.« So haben sie die Kraft, nach Lösungen zu suchen. Menschen, die hingegen an die Endgültigkeit von Problemen glauben, ergeben sich ihrem »Schicksal«.

2. Gewinner lassen nicht zu, dass ein Problem alle ihre Lebensbereiche beeinflusst.

Wenn es in einem Bereich Ihres Lebens Probleme gibt, so ist deshalb ja nicht das ganze Leben verpfuscht. Menschen, die Probleme überbewerten, meinen, überhaupt nichts mehr genießen zu können, weil sie ihre gesamte Existenz zerstört sehen. Auf diese Weise glauben sie bald, wertlos zu sein und ihr Leben nicht mehr in den Griff zu bekommen.

3. Gewinner nehmen Probleme nicht zu persönlich.

Sie sehen Probleme vielmehr als Herausforderung und Chance zum Wachsn1m.

Wer dagegen in dem Problem einen Beweis für Defekte in seiner Persönlichkeit sieht, fühlt sich hilflos. Wie soll er auch so schnell ein

ganzes Leben umkrempeln?

Gewin ner gehen auf folgende Weise mit

Problemen um:

Unsere A rt, das Problem Z!' sehen, IST das Problem. Wir nehmen Probleme oft zu ernst oder vergessen, dass sie eine Chance zum \'(/ achstum bedeuten. l n dem Moment, i n dem wir über die Lösung nachdenken, wird aus einem Problem eine Herausforderung. Diese bieten uns wichtige Lehren und machen uns stärker.

Es ��ibt keine Herawfordmmg, die nicht a11ch ein Ceschenk jlir 1111s ifl den I- lände11

heilt. Wir sollten regelrecht Probleme suchen, weil wir ihre Geschenke brauchen.

Probleme bilden die Chance, unseren Einflussbereich zu erweitern. Wenn Probleme a11Jia11chen, 111iisse11 111ir unsere Ko11ifo1tzom rerlassen. Dara11s entstehe11 die

,�roßartigsten Dinge 1111seres Lehens. Wenn es Sinn unseres Lebens ist zu lernen und zu wachsen, so sind unsere Probleme oft der Anlass zu diesem Wachstum.

lVinn Sie reich 1verde11 11101/en, miissen Sie nach einer lai1,�eren L iste voll Problemen fragen. Wir können Energie entweder dafür einsetzen, Problemen aus dem 1 27

S

N

Weg zu gehen - wir werden dann feststellen, dass dies nicht möglich ist, und frustriert sein -, oder wir können unsere Energie dafür einsetzen, erfolgreich mit Problemen zu leben.

ll'"ii11scben Sie sieb nicht eilifacbere Sit11atio11en, J1Jiinscben Sie sieb 111ehr Fcibigkeite11.

\X/ünschen Sie sich nicht, dass Ihre Probleme vergehen, sondern wünschen Sie sich die Fähigkeit, mit Problemen umzugehen.

Jeder Idiot ka1111 liifolg managen„ aber 1111r wenige sind in der La._�e, 111it iHisseifolg 11nd Proble111en 11111z1whe11. Ein Profi ist jemand, der auch dann Spitzenresultate erzielen kann, wenn er sich nicht danach fühlt. Jeder Erfolg bringt Ihnen eine Belohnung und jeder Misserfolg macht Sie stärker. So wie Pflanzen Sonne und Regen brauchen, so brauchen wir Erfolge und Probleme, um zu wachsen.

Proble1m b1i11gen Großes in 1111s hervor. Proble111e 11erhi11dem, dass 111ir 1111ser Potenzial 1•erschll'ende11. Wir müssen aktiv sein, kreativ . ein und schöpferisch handeln.

l is gibt k.ein Problem 11nd keinen Sch111erzi hinter dem 11icbt eine Goldgmbe verbo1;�e11

ll'iire. Aber es gibt viele Menschen, die nur auf das Problem starren und so die Goldgrube nie entdecken.

Oft fehlt 1111r die rahigkeit, das ganze Bild z11 sehen. Wir beschreiben möglicherweise etwas als Katastrophe, weil wir nur einen kleinen Ausschnitt des gesamten Bildes sehen. Später erkennen wir oft, dass die vermeintliche Katastrophe das Beste war, was uns passieren konnte.

Sie haben die M acht über I h r Leben

Jedes Mal, wenn ein Problem in I hrem Leben auftaucht, gehen Sie am besten sofort an die Problemlösung. Verlieren Sie keine unnötige Zeit, um sich zu ärgern oder sich selbst leid zu tun. Das hilft niemandem und vergeudet nur Energie.

Sehen Sie sich nicht als hilfloses Opfer. Suchen Sie auch kein Mitleid bei anderen, indem Sie Ihr Schicksal dramatisch schildern. Schließlich wollen Sie Respekt und kein Mitleid.

Vergessen Sie nicht: Wem Sie die Schuld geben, dem geben Sie die l \lacht. te-1 28



mand außer I hnen hat die !\lacht über Ihr Leben. Zwar sind Sie möglicherweise nicht für jedes Problem verantwortlich. Meist haben Sie zumindest Teilschuld (also lacht!). Aber es liegt in Ihrer allei nigen Macht, wie Sie mit dem Problem umgehen. Es gibt drei unterschiedliche Arten von Problemen: 1 . Probleme, über die wir direkte Ko11//'o/le haben. Die lösen wir, indem wir unsere Gewohnheiten verändern. Ob wir zum Beispiel mit Geld

zurechtkommen, ist eine Frage unserer Gewohnheit zu sparen oder alles auszugeben. Und das unterliegt ganz alleine unserem Einfl uss.

2. Probleme, über die wir nur eine indirekte Ko11tro/le haben. Die lösen wir, indem wir unseren Einflussbereich erweitern.

3. Probleme, über die wir keine Ko11trol/e haben. Aber selbst in einer solchen Situation haben wir die Kontrolle darüber, was in uns geschieht, also wie wir uns fühlen und wie wir reagieren. Am besten lächeln wir dann und sind vor allen Dingen trotzdem glücklich.

Die sechs praktischen Sch ritte zur Problemlösung Sobald ein Problem auftaucht, schauen Sie a m besten gleich a u f das, was Sie jetzt tun können. Die Vergangenheit können Sie nicht mehr ändern. Es ist wichtig, unsere Gedanken möglichst rasch auf die richtige Fährte zu setzen. Stellen Sie sich so schnell wie möglich die folgenden Fragen, die zur Problemlösung führen:

1 . Was ist gut an diesem Problem?

Wenn I hnen dazu nichts einfällt, fragen Sie sich, was denn an diesem Problem g11t sein kii1111te . . . So konzentrieren Sie sich gleich auf die Lehre, die in dem Problem enthalten ist. Lehren gibt es für jeden von uns. Aber nicht alle suchen danach.

2. Was ist in meinem Leben noch nicht perfekt, so dass d ieses Problem entstehen konnte?

Mit dieser Frage vermeiden Sie es, sich als hilfloses Opfer zu sehen. Möglicherweise hat Ihnen jemand übel zugesetzt. Diese Erkenntnis bringt Sie aber nicht weiter. Viel hilfreicher ist es zu verstehen, dass Sie es in der H and haben, das Problem in Zukunft zu vermeiden.

3. Was bin ich bereit zu tun, um zukünftig nicht mehr in diese Lage zu

kommen?

Der optimale Fall wäre, dass Sie nicht nur das Problem lösen, sondern darüber hinaus auch eine Situation schaffen, in der dieses Problem zukünftig nicht mehr entstehen kann. Manches Problem lässt sich durch einfache Verhaltensänderungen lösen.

4. Welche möglichen Lösungen gibt es? Holen Sie hier den Rat kompetenter Menschen ein.

Achten Sie aber darauf, dass Sie sich bei der Schilderung Ihres Problems auf das Wesentliche beschränken. Sie wollen einen Rat und kein Mitleid. Reden iiber Probleme, 111n » Verstiindnis« zu erhalten, 1virkt atif diese ivie Diinger atif Unkraut.

5. Welche Lösung ist die beste?

Schauen Sie nicht so sehr in die Vergangenheit. Die können Sie nicht mehr ändern. Sich zu ärgern ist wenig hilfreich. Schauen Sie in die Zukunft, indem Sie sich auf die Lösungen konzentrieren.

6. Wie kann ich bei der Problembewältigung

Spaß haben?

Es macht einen Menschen nicht wertvoller, wenn er unter seinen Problemen leidet. Wer erst dann sein Leben genießen will, wenn er alle Probleme gelöst hat, wird sehr selten Spaß haben. Das L eben ist oft eine Aneinanderreihung von Problemen. Und das ist gut so. Möglicherweise werden Sie als »abgebrüht«

und wenig »sensibel« beschimpft, wenn Sie trotz schwerer Probleme lachen und Spaß haben. Im Grunde genommen verbirgt sich aber dahinter Neid, weil Sie derart gekonnt mit Problemen umzugehen vermögen.

Manche Probleme tauchen in ähn licher Form

immer wieder auf

Warum immer ich? Warum passiert das immer mir? Manchmal scheint es, als würde das Leben uns bestimmte Lektionen schicken. Und wir bekommen diese Lektionen immer wieder, bis wir unsere Lehre verstanden haben. \'('ir können umziehen, den Job oder den Partner wechseln. Die Lektionen bleiben die gleichen. Statt zu versuchen, den Lektionen auszuweichen, sollten wir nach der Lehre forschen. Wir können vor unseren Lernaufgaben nicht dauerhaft weglaufen. Wer nach Japan auswandert, wird dort nur von der japanischen Variante der Lernaufgabe empfangen. Wer umzieht, nimmt sich selbst immer mit.

Zuerst kommen die kleinen Signale. Wenn wir die ignorieren, dann kommen die großen - die Hämmer. Das J_.eben bestraft 111/S nicht. Es erzieht Jlf/S. AIJes hat einen Sinn. Oft ist er nicht sofort erkennbar. Aber wenn wir den Schleier einer bestimmten momentbezogenen Sichtweise lüften, erkennen wir, was uns fehlt: z.B. Mitgefühl, Ausrichtung auf wirklich wichtige Dinge, Verantwortung für unsere Kinder und andere Mitmenschen, innerer Friede . . . Erst wenn wir den Sinn verstanden haben, brauchen wir gewisse Erfahrungen nicht mehr.

N icht alle Probleme »schickt uns das Leben< <, viele machen wir einfach selbst. Kaum haben wir mehr Geld, kaufen wir ein besseres Auto und ein grö

ßeres H aus. Dadurch ergeben sich neue Probleme. Auch ziehen wir die Erfahrungen an, die wir fürchten. Unsere Gedanken kreieren Umstände.

Das Leben muss natürlich nicht immer schmerzlich sein - aber von Zeit zu Zeit ist es das. Ein Grund dafür ist, dass Schmerz für die meisten von uns der 1 Iauptgrund ist, um etwas im Leben zu verändern. Solange kein Schmerz im Spiel ist, kann vieles so bleiben, wie es ist. Aber wenn etwas wirklich weh tut, dann werden wir verwundbar und öffnen uns für notwendige Veränderungen.

Wir stimmen alle darin überein, dass H erausforderungen stärker machen.

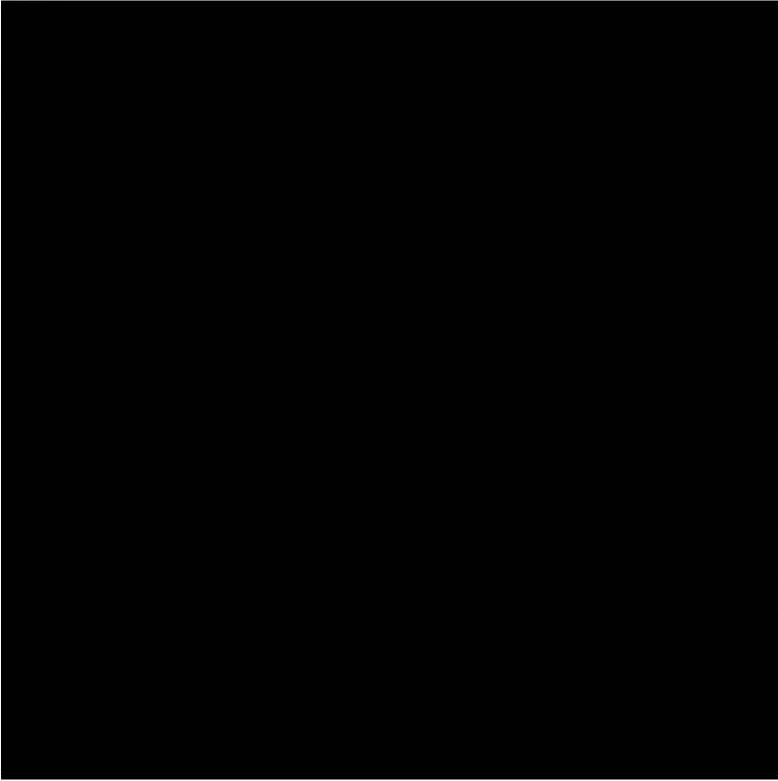
Aber wenn wir sie aussuchen könnten, dann würden wir eine bequeme H erausforderung wählen, die uns nicht überfordert. Meist 1110/len 1vir nicht durchmachen, 1vas /J/ir durchmachen 111iissen, 11m Z!' dem Zfi l//Crden, 1vas l/Jir 1verden 1vollen. Herausforderungen und Probleme sind per Definition nicht bequem. Und das ist gut so.

Denn wir wachsen nur an den Situationen, die uns wirklich fordern.

Unser Leben wird wahrscheinlich niemals »einfacher«. Aber wir können wachsen und lernen, um es immer besser zu meistern. Der beschriebene U mgang mit Problemen bildet kein Rezept für ein leichtes Leben, sondern fi.ir ein interessantes Leben.

Die meisten Menschen meinen, sie können nur glücklich sein, wenn sie keine Probleme haben. Gewinner wissen, dass es immer Probleme geben wird. Je erfolgreicher ein Mensch wird, desto mehr Probleme hat er. Gewinner lernen darum, Probleme zu mögen. Sie sind trotz der Probleme - und oft sogar wegen der Probleme - glücklich. Sie leben nach dem Grundsatz: »ll'7e1111 wir ein Proble111

ieliirl haben, suchen l/Jir uns sqforl ein neues, größeres Prohle111. «


[redacted]

Praxis:

Heute werde ich meine FähigkciL \'Crbessern, mit Problemen umzugehen, indem ich mich verpflichte, folgende Schritte umzusetzen: 1 . Sobald heute ein Problem auftaucht, konzentriere ich mich sofort auf die Lösung. Ich lese sofort die sechs Schritte zur Problemlösung.

2. Ich mache mir bewusst, dass ich wahrscheinlich nicht der Erste bin, der dieses Problem hat. Ich suche mir die Vorbilder, die sich in einer ähnlichen Situation erfolgreich verhalten haben, und lerne von ihnen.

3 . Ich verstehe, dass das eigentliche Problem meist meine Sicht des Problems ist. Es ist wie bei Pfannkuchen. Alle Pfannkuchen haben eines gemeinsam: zwei Seiten. Es gibt an allem eine hellere und eine dunklere Seite. Ich frage mich darum heute: Was ist an meinem Problem gut?

4.

Ich weiß, dass ich an Problemen wachse. Ich weiche ihnen deshalb nicht aus. Jedes Mal, wenn ich ein Problem gemeistert habe, suche ich mir die nächste Herausforderung. Probleme werden für mich zu einer Art Sport.



16. Gesetz



1 6 . Gesetz: Sei Chef und Angestel lter

in einer Person

Ralf war ein typischer »Saisonarbeitern. Wenn alles gut lief, konnte e r kurzzeitig richtig Aeißig sein. Aber im Winter, wenn die Ergebnisse mager waren, tat er so gut wie nichts, sondern wartete nur auf bessere

Umstände.

Sein [entor wusste, dass Ralf auf diese Weise nie erfolgreich würde. Es schmerzte ihn, mit anzusehen, wie Ralf sein Talent vergeudete. Als sie sich zu einem Kaffee in der Küche trafen, beschloss er, Ralf eine Lektion zu erteilen.

Er nahm eine Kanne mit frisch aufgebrühten Kaffee und begann, den Inhalt auf den Boden zu schütten. Ralf schrie entsetzt auf. Er war der Meinung, sein J\Ientor wäre so in Gedanken versunken, dass er vergessen hätte, eine Tasse unter die Kanne zu halten.

Sein J\Ientor schüttete unbeirrt weiter. Der Kaffee spritzte in alle Richtungen. Ralf schaute entgeistert auf die Pfütze auf dem Boden.

Der Mentor erklärte: »Der Kaffee symbolisiert dein Talent, die fehlende Tasse deine mangelnde Disziplin. Solange du dein Talent nicht mit Disziplin verbindest, vergeudest du deine Fähigkeiten und dein Leben. Ein Mensch ohne Disziplin ist wie ein Mensch, der nicht wirklich lebt.«

Dieses Kapitel handelt von einer der wichtigsten l lerausforderungen, die jeder Mensch für jede berufliche Tätigkeit meistern muss. \'('ahrscheinlich ist es sogar die entscheidende Voraussetzung für jeden Erfolg. Beispielhaft wird im Folgenden von Selbständigen gesprochen. Selbstverständlich gilt das Gesagte gleichermaßen für Angestellte. Bitte vergessen Sie nicht, dass letztlich jeder für sich arbeitet. l n diesem Sinn sind wir alle selbständig.

Warum viele Sel bständige scheitern

Viele haben sich selbständig gemacht, um sich einen Traum zu erfüllen. Sie wollen ihr eigener Herr sein. Leider gibt es aber immer wieder Menschen, die daran scheitern. Das erleben wir auch bei Menschen, die als Angestellte in einer Firma recht erfolgreich waren.

Warum haben einige Menschen, die über Jahre hinweg gut und hart gearbeitet haben, keinen Erfolg, sobald sie sich in die Selbständigkeit

wagen? Warum können sie über Jahre hinweg andere reicher machen, nur nicht sich selbst?

Die Antwort lautet, dass in dem Charakter dieser i\Ienschen etwas fehlt, das nicht sichtbar wurde, solange sie angestellt wnen. lm Laufe der Zeit haben sie Gewohnheiten entwickelt, die sich erst in dem Moment dramatisch auswirkten, als sie beschlossen, sich selbständig zu machen. Sie haben sich so sehr daran gm•olm!, kontrolliert Z!' //'erden 11nd 1111r 1111ter diesn11 Druck die Ziele Z!' erflillen, dass sie keine Ah-111mg haben, 1J1ie sie sich selbst ßihre11 sollen. Das Gleiche gilt auch für Angestellte, die befördert werden und nun mehr Freiheiten haben.

Die Wahrheit ist, dass die meisten Menschen niemals den Schritt in die Selbständigkeit wagen, weil sie die Kontrolle und den Druck brauchen, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Es ist für sie leichter zu arbeiten, wenn jemand über ihre Schulter schaut und sie antreibt.

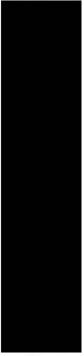
Letztendlich sind Erfolg 1111d Misserfolg i111111er 1111r ein direktes E1��elmis 1111serer Ce-11Joh11het!e11. Wenn wir wollen, dass sich die Dinge für uns ändern, so müssen wir alte, schlechte Gewohnheiten ersetzen durch Gewohnheiten, die uns erfolgreich machen. Der schlechteste Arbeitgeber, den jemand haben kann, ist eine schlechte Gewohnheit.

Der entscheidende Unterschied erscheint

völlig unbedeutend

Das Problem ist, dass wir die Tragweite von »kleinen Unterschieden« unterschätzen. Es scheint so, als wenn es sich nicht besonders negativ auswirken 1 16

U



U

S

würde, wenn Sie I hre Tag<.:szielc und Wochenziele und selbst die Monatsziele knapp verpassen. Es scheint nicht ,·iel auszumachen, wenn Sie nur neun Stunden arbeiten statt zehn. Wäre es schlimm, wenn Sie statt der geplanten 3700

Euro nur 3200 Euro verdienen? Das ist doch auch ein gutes Ergebnis.

nd wenn Sie mitten am Tag eine Stunde frei machen? Vier Termine statt der geplanten fünf sind doch auch in Ordnung. Oder wenn Sie um 9:30 Uhr Ihren Tag beginnen, obwohl Ihr Tagesplan den Beginn um Punkt 9:00 Uhr vorsieht? Sie erkennen nicht, wieso das unmittelbaren Einfluss auf Ihr Einkommen haben sollte.

nglücklicherweise wird es aber einen Einfluss haben. Über die nächsten Jahre hinweg betrachtet wird es sogar einen sehr großen Einfluss haben. Es ist entscheidend, ob wir bei der Erledigung der 11cichsten Arbeit 1 10 Prozent geben.

De1111 die ncichste A1ifj,abe ist it11111er die 111ichtigste. An ihr

wachsen oder scheitern wir.

An ihr bauen wir unser elbstvertrauen auf oder ab.

Tatsächlich wird Ihr Verhalten darüber entscheiden, ob Sie ein Leben im

:Mittelmaß oder in Reichtum und Erfolg haben werden. H ier liegt der nterschicd zwischen einem durchschnittlichen Menschen und einem Gewinner.

Am Anfang mag die Abweichung der Lebenslinien nur ein paar Grad betragen. Aber nach einigen Jahren haben sie sich vollkommen voneinander entfernt. Während der eine immer erfolgreicher wird, hat der andere resigniert -

und redet sich auch noch ein, Erfolg sei für ihn nicht machbar. Lassen Sie sich nicht täuschen: Disziplin ist viel entscheidender, als es scheinen mag.

Aber was ist mit der eigenen Freiheit?

Manch einer lehnt Disziplin mit dem Argument ab, sie würde seiner persönlichen Freiheit entgegenstehen. So wird Freiheit als Ausrede missbraucht.

Was ist eigentlich Freiheit? Man kann dem Wort viele Bedeutungen geben.

Die folgende Definition ist sehr hilfreich, um zu einer gewissen Disziplin zu finden: »Freiheit ist nicht so sehr, tun und lassen zu können, was ich will. Freiheit ist, die Disziplin zu haben, die Dinge umzusetzen, die ich mir vorgenommen habe.«

11'/ie kiinnen 1vir 11ns als einen freien /\Je11schen bezeichnen, ll'flln ll'ir noch nicht einmal in der Lage sind, das 11mz11setzen, 1vas 11Jir 1111s seihst vorgenommen haben? Wir wären nicht frei, sondern Sklaven unserer schlechten Gewohnheiten und Schwächen.

Ein solcher Mensch kann noch nicht einmal mit ruhigem Gewissen einen Plan ersteUen. Er weiß, dass er ihn wahrscheinlich doch nicht umsetzen wird.

Beobachten Sie einmal Menschen, die ihre Vorsätze nicht in die Tat umsetzen

»können«. Sie fühlen sich jämmerlich. Sie verachten sich, und sie ahnen, dass auch andere sie verachten. Wenn solche Menschen dann behaupten, frei zu sein, dann entspricht das einfach nicht der Wahrheit.

Der Weg zum Reichtum

Die meisten Menschen haben eine falsche VorsteU ung davon, was nötig ist, um reich zu werden. So glauben zum Beispiel viele, dass dafür eine besondere Begabung wichtig sei. Dabei übersehen sie, das ihr Mangel an Talent zu einer großartigen Entschuldigung geworden ist: Da sie keine Begabung haben, brauchen sie sich keine Mühe zu geben.

Andere woUen erst dann 1 1 0 Prozent geben, »wenn es sich wirklich lohnt«.

Aber wir können uns nicht »schonen«, bis die »großen« Aufgaben in unser Leben treten. Wir müssen uns für diese Aufgaben erst qualifizieren, indem wir jetzt unser Bestes geben. Wenn erfolgreiche Menschen wirklich eine Gemeinsamkeit auszeichnet, dann ist es die Fähigkeit, die nächste Aufgabe so gut wie möglich zu bewältigen. Zudem sind es meist gar nicht die schwierigen Dinge, die den Erfolg bringen. Vielmehr sind es die täglichen Routinearbeiten. ll7en11

Sie reich J11erde11 11101/en, dann miissen Sie nicht rmßerge1Poh11/ich sch1nre Dilw g11t 111achen, so11der11 sie miissen gen•O'hn/iche Dinge a11ße1gm•iJh11lich g11t machen.

G lück liegt in der Entwicklung der Disziplin, mehr von jenen Dingen zu tun, die wir tun sollten. Dann können wir mehr von den Dingen tun, die wir tun möchten. Finden Sie einen Weg, sich selbst zu vertrauen: G lauben Sie daran, I hre Vorsätze auch wirklich in die Tat umsetzen zu können. Jemand, der ständig an sich selbst scheitert, kann dieses Selbstvertrauen nicht aufbauen.

Wie können Sie die nötige Disziplin a ufbringen?

Disziplin i s t nicht s o sehr eine Frage des eisernen Willens. Ausschlaggebend sind vielmehr unsere Ziele. Wer keine Ziele hat, muss sich nicht diszipliniert verhalten. Wofür auch? Je konkreter hingegen unsere Ziele sind, desto eher ergibt es einen Sinn, dass wir uns an unseren Plan halten. Je genauer unsere Vorstellung von unserem Ziel ist, desto weniger »Disziplin« brauchen wir. T .eidenschaft ersetzt eiserne Disziplin.

t\Uerdings wird es notwendig sein, sich selbst Anweisungen zu geben und zu kontrollieren, dass diese auch umgesetzt werden. Die Frage ist: \Vie können Sie dies erreichen? Die Antwort: indem Sie Chef und AngestelJter in einer Person sind. Auch wenn Sie selbstäncüg sind, miisset1 Sie jede Arbeit so /1111, als ob Sie in eine111 /111gestel/ tennrhältnis stehen 111iirdm 11nd ein Chef Sie kontrollieren wiirde.

Sie müssen als Selbstäncüger gedanklich zwei Rollen einnehmen: Chef und Angestellter. Sie müssen als Chef cüe Strategie aufstellen und Sie müssen sie als Angestellter diszipliniert umsetzen. In de111 Mo111e11!, in de111 Sie sich einen A11ftrag geben, 111iisse11 Sie schon 111isse11, dass er auch l'Oll Ihnen 11111gesetzt 11 > ird.

Sie müssen gegenüber sich selbst Härte entwickeln. Sie dürfen sich nichts durchgehen lassen, was Sie daran hindern könnte, lhrem Plan zu folgen. Der Chef in l hnen muss alle unproduktiven Gewohnheiten ausrotten, cüe der Angestellte in Ihnen über die Jahre hinweg angenommen hat.

Seien Sie sich sel bst gegenüber ehrlich

Wenn Sie Chef und Angestellter in einer Person sind, dann müssen Sie vor allem mit der schlechten Gewohnheit aufräumen, sieb selbst zu belügen. Wer träumend zu Hause sitzt, Pläne schmiedet und Geschichten erzählt, ohne seinen Plan einzuhalten und produktiv zu sein, belügt sich selbst.

Es ist leicht, Geschäftigkeit mit Fortschritt zu verwechseln. Wir können uns leicht etwas vormachen, indem wir den ganzen Tag beschäftigt sind. Die Frage ist nur: Womit sind wir beschäftigt?





Um gar nicht erst die Gefahr aufkommen zu lassen, dass Sie sich selbst belügen, sollten Sie sich als Chef jeden Abend fragen: Was ist heute mein produktives Ergebnis? Welche E PAs (Einkommens-Produzierenden Aktivitäten) habe ich durchgeführt und welche

konkreten Ergebnisse habe ich erzielt?

Für die Beant:\vortung dieser Frage ist es nicht wichtig, was Sie gestern oder vor sechs Monaten oder vor fünf Jahren gemacht haben. Es ist auch nicht wichtig, was Sie morgen tun wollen oder in drei Wochen, wenn »sich die Situation verändert hat«. Es ist auch unwichtig, warum Sie heute Ihren Plan nicht umgesetzt haben. Wichtig ist einzig und alleine: Haben Sie sich an Ihren Plan gehalten? Was haben Sie getan? N ur zielgerichtete Taten werden I hr Einkommen beeinflussen.

Das Prinzip der Schriftlich keit

Sie müssen sich selbst gegenüber ehrlich sein in Bezug auf das, was Sie tun und was Sie nicht tun. Die am häufigsten gebrochenen Versprechen sind die, die wir uns selbst gegeben haben. Wenn I hre Planung und Kontrolle ausschließlich im Kopf geschieht, ist es einfach, den Eindruck zu entwickeln, Sie hätten mehr getan, als Sie wirklich getan haben. \Xlenn Sie sich innerlich fragen: Was habe ich heute getan, dann wird Ihr Gewissen Ihnen keine ehrliche Antwort geben.

Es wird Ihnen eine Mischung aus U nwahrheit und Entschuldigung bieten. So ist unsere atur.

Es gibt nur einen einzigen Weg, um der Selbsttäuschung zu entgehen. Sie müssen schriftlich iiber Ihre bPAs (Ei11kommens-Prod11zierende11 Aktivitäten) und Ihre Ergebnisse Buch fiihren. l m Kopf können Sie die Dinge verdrehen und sie sich so zurechtbiegen, wie Sie es brauchen. Das Papier ist dagegen gnadenlos: Ent:\veder Sie haben etwas getan, oder Sie haben es nicht getan. Fertigen Sie sich eine Erfolgsstatistik an, in der Sie nur Zahlen eintragen. Darin ist kein Platz für Entschuldigungen. Über die Zahlen können Sie nich t diskutieren. Ent:\veder Sie haben I hren Plan umgesetzt oder nicht.

Gewinner können ohne Eigenkontrolle gar nicht arbeiten. Wie wollen Sie sich Ziele für morgen setzen, wenn Sie heute nicht wi�scn, was Sil'. getan haben?



Wie wollen Sie andere Menschen führen, wenn Sie sich nicht selbst führen können? \'(fie wollen Sie l hr Einkommen verbessern, wenn Sie nicht lhr Verhältnis von Zeiteinsatz, Aktivitäten und Ergebnissen kennen?

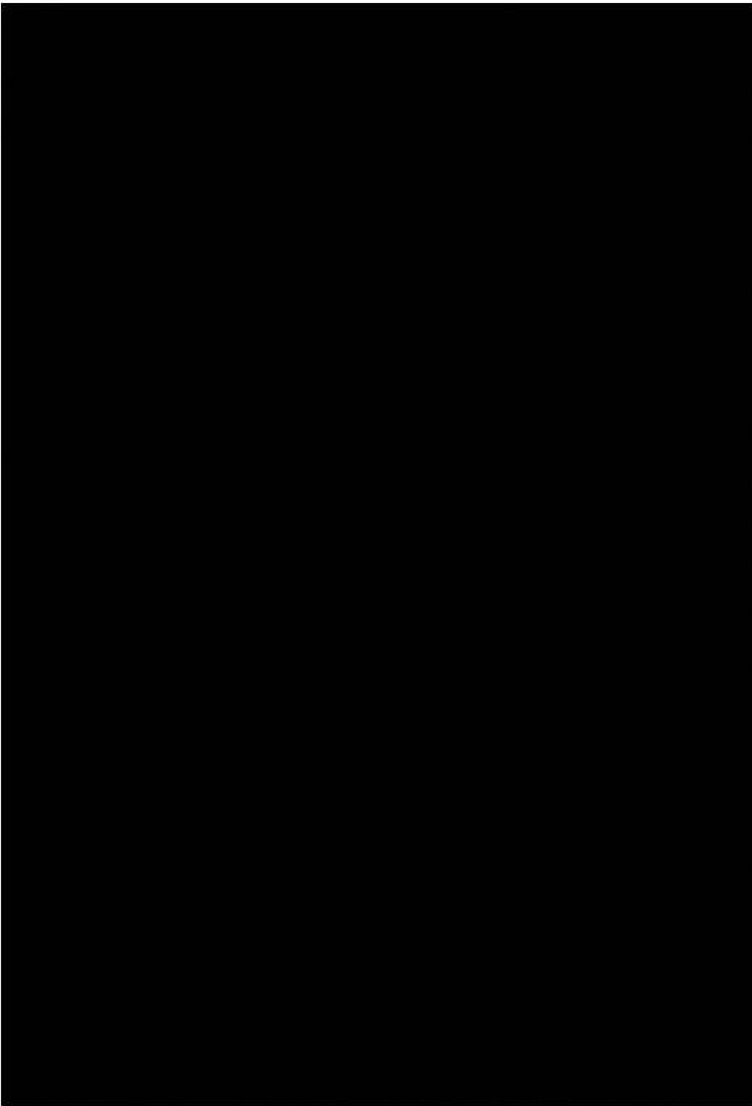
Niemand kann ein Geschäft aus dem Kopf heraus führen. Es gibt einfach zu viele Zahlen, Daten, Fakten, Informationen und Details. Sie

können es sich nicht erlauben, etwas dem Glück zu überlassen, und Sie können es sich ganz bestimmt nicht leisten, sich auf Ihr eigenes Gedächtnis zu verlassen. Alles genau aufzuschreiben kann auf vielen Gebieten des Lebens hilfreich sein.

Gewinner sind immer Chef und Angestellter in einer Person. Um zu vermeiden, dass Sie sich selbst belügen, schreiben Sie alle Dinge auf, clie Sie an sich selbst kontrollieren wollen.

Wer immer nur gelobt wird, hat vielleicht ein gutes Gefühl, aber er hat keine Chance, sich zu verbessern. Konstruktive Kritik dagegen ist nicht immer angenehm, aber sie ist sehr hilfreich. Gewinner wollen ein möglichst ehrliches Feedback. ie sind auch sich selbst gegenüber ehrlich - auch wenn es schmerzt.

Sie wissen: Wer sich selbst nicht gehorchen kann, muss anderen gehorchen.



[redacted]

Praxis:

Heute werde ich meine Fähjgkeit verbessern, Chef und Angestellter in einer Person zu sein, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte: 1 . Ich weiß, dass mein Erfolg als Selbständiger davon abhängt, ob ich Disziplin aufbringe. Ich verpflichte mich, diese Disziplin zu entwikkeln. Jedes einzelne Detail ist dabei wichtig. Heute halte ich alle meine Pläne minutiös ein.

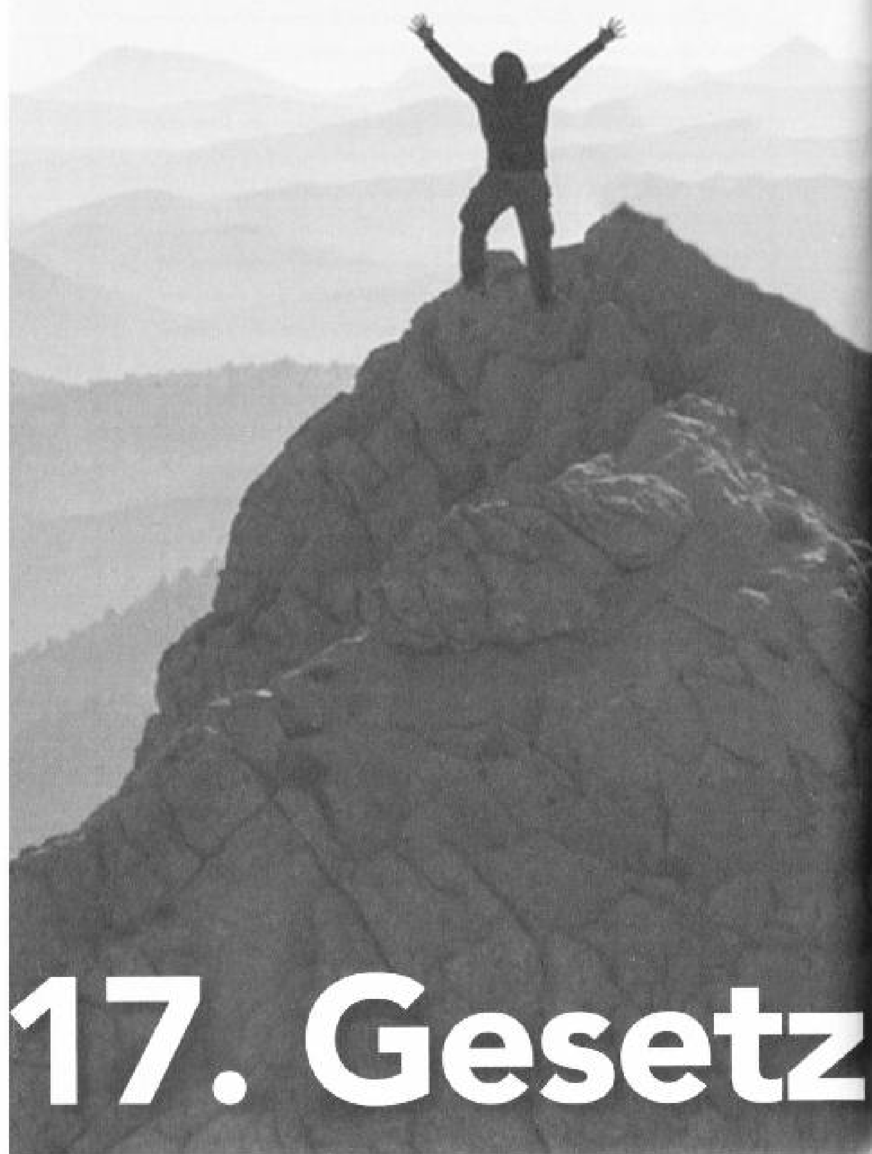
2. Ich beschließe, Chef und Angestellter in einer Person zu sein. Ich bio hart gegen mich selbst. Ich kontrolliere mich, wie ein Chef seinen Angestellten überprüfen würde. Ich sehe rucht ein, warum ich härter für jemand anderen arbeiten sollte als für nucb selbst. lch weiß, wenn ich mich rucht selbst kontrollieren kann, dann werden es andere tun. Entweder ich kann auf mich selbst hören, oder ich muss auf andere hören.

3.

Am Ende eines jeden Arbeitstages überprüfe ich selbstkritisch meine Ergebrusse. Da ich - wie jeder Mensch - die Tendenz habe, ouch selbst zu belügen, notiere ich alle meine Ergebrusse und EPAs schriftlich.

4. Da kein Mensch sein ganzes Leben lang ruszipliniert sein kann, plane ich alle zwei Wochen einen »Gammel-Tag«. An diesem Tag mache ich, was ich will, ich esse, was ich will, ich schlafe, so lange ich will . . . Ich mache Ferien von aller Disziplin, und das ist völlig in Ordnung so, weil ich es ja geplant habe. Während der anderen Tage aber bin ich völlig ruszipliruert. Wenn ich in Gefahr kommen sollte, schwach ZU

werden, erinnere ich mich daran, dass der nächste Gammel-Tag bald vor der Tür steht. Das gibt mir die Kraft, rusziplinicrt zu sein.



17. Gesetz





1 7 . Gesetz: Setze dir g roße Ziele

Ein amerikanischer Ölmilliardär entwarf große Ziele und gewaltige

Pläne für seinen Schüler. Dieser schaute ungläubig auf die Zahlen, die sein Mentor aufs Papier brachte. Unbeirrt fuhr der i'vlilliardär fort. Und da er nun richtig warm geworden war, vergrößerte er seine Visionen sogar noch.

Der Schüler fand die Ziele durchaus erstrebenswert, konnte sich aber nicht mir ihnen identifizieren. Er hielt sie schlich tweg für unrealistisch und glaubte nicht daran, dass er sie erreichen könnte.

J\ls er dem Milliardär seine Zweifel mitteilte, erklärte dieser: »Meinen Reichtum habe ich erlangt, weil ich mir große Ziele gesetzt habe. 1 �igentlich waren meine Ziele unrealistisch und viel zu groß für mich. Aber ich bin in sie hineingewachsen.«

Er forderte seinen Schüler auf, ihm in seinen Gemüsegarten zu folgen. I n einer Ecke wuchsen gewaltige Kürbisse, die einander sehr ähnelten.

ur cm

Kürbis hatte eine merkwürdige Form und war viel kleiner als die anderen, denn er war in eine Glasf1asche gewachsen.

Da sagte der Milliardär: »Ich glaube, die meisten fenschen scheitern daran,

<lass sie Meister des Mittelmäßigen werden wollen. Unsere Ziele bestimmen unser Wachstum. Wir wachsen in sie hinein wie der Kürbis in diese Flasche.

Aber leider wählen clie meisten Menschen ein \•icl zu kleines Ziel, das in \'{'irklichkeit ihr Wachstum begrenzt und sie einengt. Wenn wir uns vom Leben einen Dollar wünschen, dann bestraft uns das Leben mir genau einem Dollar.

Das Leben ist zu kurz, um unbedeutend zu sein.«

Wir alle sind Meister darin, Ziele zu setzen

Es gibt viele Bücher über Zielsetzung. Eigenrlich brauchen wir sie nicht. Denn wir alle wissen, wie man Ziele setzt. \X'ic sonst haben Sie alle die Dinge erhalten, 1 45

N

die Sie heute besitzen? I h re Wohnung oder I hr Haus mit den Einrichtungsgegenständen und das Auto, das Sie fahren, sind Beispiele von erreichten Zielen.

Zuerst wussten Sie, was Sie wollten, dann fanden Sie einen Weg, es zu erhalten.

So ein fach war das.

Wenn das Verlangen groß genug ist, finden wir immer einen Weg, um das zu erhalten, was wir im Leben haben wollen. Der Ha11ptgm11d, 1vart1111 die meisten l'vlenschen nicht mehr hahe11, ist der, dass sie 1111r die Dinge anstreben, die in Reichweite liegen, anstatt nach T raim1e11 1111d hohen Zielen Z!' greifen. Jonathan Swift sagte spöttisch:

»Selig sind die, die nichts erwarten, denn sie sollen nicht enttäuscht werden.«

U nsere Erwartungen und die daraus resultierenden Ziele bestimmen, was wir im Leben erhalten. \X!enn wir uns etwas wünschen und hart genug dafür arbeiten, dann werden wir es auch bekommen. Wir müssen nur Acht geben, dass dieses Ziel nicht zu klein ist.

Wir dürfen ein Ziel nicht ablehnen, weil es unerreichbar scheint. IF'enn 1vir älter gel/lorden sind, 1verde11 1J1ir 1111r eines bere11en - die Dinge, die 11lir nicht getan haben. Es muss ein schlimmes Gefühl sein, wenn man eines Tages reuevoll zurückblickt und sich fragt: »Wie wäre mein Leben verlaufen, wenn ich mir größere Ziele gesetzt hätte?«

Schwache Wünsche sind keine wirklichen Ziele

\Xlenn Sie ein bestimmtes hohes Einkommen erzielen wollen, dann muss dies für Sie eine absolute otwendigkeit werden. Zu einem M USS. Sie müssen sich derart mit I hrem Ziel identifizieren, dass es Ihnen förmlich Schmerz bedeuten würde, wenn Sie es nicht erreichen. Wahrscheinlich kennen Sie auch niemanden, der sich gesagt hat, dass es »nett wäre«, wenn er ein hohes Ziel erreichen würde

- und es dann auch wirklich erreicht hat.

Menschen, die etwas Großes in dieser Welt getan haben, orientieren sich nicht an dem, was realistisch ist. Sie haben sich entschlossen, ihre Realität zu verändern. Schließlich haben sie sich so sehr in die Vorstellung hineingesteigert, ihr Ziel zu erreichen, dass sie sich mit dem augenblicklichen Zustand nicht weiter abfinden konnten und wollten.





Die Vorteile von Zielen

Haben Sie schon einmal ein Puzzle mit 1000 Einzelteilen zusammengesetzt? Sie erinnern sich wahrscheinlich daran, wie wichtig es war, eine Vorlage zu haben.

So wussten Sie, wonach Sie suchen sollten. Sie hatten eine Vorstellung, wie die einzelnen Teilchen sinnvoll zusammengesetzt werden konnten.

Das L ebenspuzzle ist wesenthch umfangreicher. Es gibt so viele Bücher, Magazine, Berater, Seminare, Gelegenheiten, Websites . . . Wir müssen zwischen sehr vielen Teilen auswählen. Darum brauchen wir genaue Ziele - eine »Vorlage«.

Dabei ist es zunächst gar nicht so wichtig, ob wir unsere großen Ziele auch erreichen. Dies scheint ein Widerspruch zu dem oben Gesagten zu sein. Später in diesem Kapitel wird jedoch deuilich, dass es sich in Wahrheit um ein Paradoxon handelt.

Spätestens, wenn wir am Ziel sind, entdecken wir, dass es sich nur um eine Station auf unserem Weg handelt. Wir leben nicht, um Ziele zu erreichen. Ziele sind dazu da, um uns da Leben zu erleichtern und unserer Richtung einen Sinn zu geben. Ziele haben somit folgende drei Vorteile: l . Sie bieten uns einen Fixpunkt, auf den wir unseren Kurs ausrichten können. Andernfalls wüssten wir gar nicht, in welche Richtung wir starten sollten.

2.

Unterwegs bieten sie uns eine unentbehrliche Orientierungshilfe. Wir erkennen Gelegenheiten nur, wenn sie eine Bedeutung für uns haben.

3.

Ziele geben uns den Grund und die Motivation, um loszugehen.

Der Sinn von großen Zielen

Sehr große Ziele haben darüber hinaus weitere Vorteile. Wenn Sie i n Ihrem Leben einen Quantensprung machen wollen, dann müssen Sie sich größere Herausforderungen und Ziele setzen. Spektakuläres Wachstum beginnt mit spekta-1 47





kulären Zielen. Dabei geht es nicht in erster Linie um ein schönes Traumhaus oder ein teures Auto. Nicht um Luxus und Bequemlichkeit. Nicht um Geld. Es geht um Lhre Persönlichkeit, die sich im Laufe dieses Prozesses entwickeln wird.

Ob wir letztendlich alle unsere großen Ziele erreichen oder nicht, ist nicht so wichtig. \'(las wirklich zählt, ist, dass wir uns anstrengen. So lernen wir dazu, so wachsen wir und so entwickeln wir neue fähigkeiten. Der IJ'irklirhe IF'n1 eines hohen Zieles isl 1111sere l:l.11lwick!t11g t11f de111 W'e� dorlhi11. Je höher Sie das Ziel stecken, desto mehr müssen Sie wachsen, um es zu erreichen.

Manche Menschen setzen sich sogar Ziele, die sie zu Lebzeiten nicht erreichen können. Sie wissen, dass eine halbe Anstrengung nicht zum Ziel führen würde. Sie müssen 1 1 0 Prozent geben. So ist gewährleistet, dass sie sich ständig strecken und \rnchsen. Erst wenn wir vom L eb�n das Beste verlangen, geben wir unser Bestes und werden dadurch der Beste, der wir sein können. Wer gro

ße Ziele verfolgt, muss sich auf dem Weg dorthin nicht so sehr an kleinen Dingen stoßen.

Selbst wenn Sie einige Ihrer großen Ziele verfehlen, so werden Sie doch sehr ,·iel erreicht haben. Wer nach den Sternen greift, wird wahrscheinlich nicht alle Sterne einsammeln, aber er wird mit Sicherheit an den Baumkronen vorbeischießen. Und der Weg zu l hren Zielen eröffnet so viel eues, Wissenswertes und Schönes, dass Sie alleine durch den Weg entlohnt werden. Insoweit ist der

\X,'eg bereits das Ziel.

Auch das ist ein Grund dafür, warum wir nicht alle Ziele erreichen müssen.

Unser Ziel bestimmt aber, welchen Weg wir geben. Je höher unser Ziel, desto besser ist die Qualität unseres \X-'eges. Je höher unsere Ziele, desto größer werden wir.

Der Unterschied zwischen ku rz- und langfristigen Zielen

Wer sich mit Zielsetzung beschäftigt, stößt bald auf scheinbare \('idersprüche.

Einmal sollen wir Ziele zu einem absoluten MUSS machen, dann ist es wieder 1 48

N

nicht so wichtig, ob wir sie erreichen. Mal sollen wir sie möglichst hoch setzen, mal nur unbedingt l:'.rreichbares planen.

Es handelt sich um Paradoxa. l'"urzfristige und langfristige Ziele sind vom Typ her verschieden, ergänzen sich aber. Es gibt zwei bedeutende Unterscheidungen: zum einen bei der Zielsetzung und zum anderen

bei der Wichtigkeit, die Ziele wirklich umzusetzen.

Die Zielsetzung

Während wir unsere Lebensziele gar nicht hoch genug setzen können, sollten wir uns bei unseren kurzfristigen Zielen nicht i.iberschätzen. Um große Veränderungen durchführen zu können, mi.issen zuerst wir uns verändern. Und das braucht Zeit. Manchmal bedarf es mehr Zeit, als ein Mensch bereit ist zu akzeptieren.

Die 111eisten 1\ Ienschen iiherschätze111 ll'as sie i11 ei11e111 Jahr erreichen kiJ/111en, 1111d 1111terschalze111 11•as sie in zehn Jahren erreichen können. Wir neigen dazu, den l\!ut zu verlieren, wenn wir unsere kurzfristigen Ziele nicht erreichen. Außerdem verringert es unser Selbstvertrauen und unsere Motivation. Wir sollten die kurzfristigen Ziele so formulieren, dass wir sie auf jeden Fall erreichen können. Also beispielsweise nur 20 Prozent Steigerung gegeni.iber dem Erreichten des letzten Jahres.

och einmal zur Erinnerung: Die langfristigen Ziele sollten wir so hoch wie möglich ansetzen. Denn diese Ziele bestimmen, was wir aus den unzähligen Gelegenheiten machen, auf die wir Tag für Tag stoßen. Je höher das Ziel, desto mehr Gelegenheiten erkennen wir und desto mehr Gelegenheiten können wir nutzen.

Unsere Langzeitziele geben Auskunft dari.iber, ob wir wirklich wachsen und das Beste aus unserem Leben machen wollen.

Die Umsetzung

Selbstverständlich sollten wir uns nach Kräften bemi.ihen, die wichtigen kurzfristigen Ziele zu erfüllen. Dann können wir uns bei den nächsten Zielen etwas mehr vornehmen.



Wenn wir immer wieder kurzfristige Ziele verfehlen, dann glauben wir nicht mehr daran, langfristig hohe Ziele erreichen zu können. Wir müssen unser Selbstvertrauen an den erreichten kurzfristigen Zielen aufbauen. Erreichte Ziele bereichern 1111ser Leben. Aber vor allem 1verde11 //Jir durch jedes Zie� das //Jir erreich/ haben, reründert.

Durch erreichte Ziele gelangen wir in eine positive Spirale von Mut und Selbstvertrauen. Verfehlte Ziele bringen uns dagegen in eine negative Spirale, in der wir uns immer weniger zutrauen und schließlich bewegungslos werden.

Drei Kategorien von Zielen

Gewinner wissen, wie wichtig es ist, die kurzfristigen Ziele zu erreichen. Weil sie aber wissen, dass dies niemandem volJständig gelingt, unterscheiden sie zwischen A-, B- und C-Zielen.

C-Ziele müssen Sie nicht erreichen. Sie wolJen sie lediglich so lange nicht vergessen, bis Sie entscheiden, ob Sie weiter an ihnen interessiert sind.

B-Ziele sind zwar geplant, aber kein »absolutes MUSS«. Sie sind eher zur Orientierung gedacht.

A-Ziele müssen umgesetzt werden. AnderenfalJs würde das Selbstvertrauen leiden und die Integrität wäre gefahrdet.

Machen Sie es sich zur Gewohnheit, vor jedes Ziel sofort den entsprechenden Buchstaben zu notieren. Diese Einteilung hat den Vorteil, dass wir nicht alle unsere Ziele umsetzen müssen, ohne dass unser Selbstvertrauen darunter leidet.

Mit den A-Zielen solJten wir sparsam sein. Denn die müssen wir auf jeden Fall erreichen. Wenn Sie so vorgehen, werden Sie immer selbstsicherer und dann strahlen Sie auch nach außen einen sicheren Eindruck aus. Sie können sagen: »Ich habe bisher jedes Ziel erreicht, das ich zu einem >MUSS< gemacht habe. o wird das auch in Zukunft sein.«

Wir sollten uns kurzfristige A-Ziele setzen, die wir auf jeden Fall erreichen können. Manchmal sollten wir aber auch trainieren, uns zu strecken und selbst zu übertreffen. Das tun wir, indem wir von Zeit zu Zeit auch kurzfristige A

Ziele außerhalb unserer normalen Reichweite platzieren.

[redacted]



Unsere langfristigen A-Ziele entscheiden über unser Leben. Wir sollten uns nicht zu viele setzen. Aber dafür einige, die »unerreichbar« weit entfernt scheinen. Unsere Welt wird niemals größer sein als unsere Ziele. Fragen Sie nicht danach, was »realistisch« ist. Überlegen Sie, wie Ihre Realität aussehen soU. Che Guevara sagte: »Lasst uns realistisch sein. Tun wir das Unmögliche.«

Praxis:

Heute werde ich die Macht der Ziele noch besser für mich nutzen, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte:

1 . Ich überdenke meine langfristigen Ziele und überlege mir, ob ich sie nicht höher setzen soUte. ichts beeinAusst mein L eben mehr als meine langfristigen Ziele. Je höher diese Ziele sind, desto spannender und reicher wird mein Leben sein.

2. Menschen, die nichts von großen Zielen verstehen, werde ich davon nicht unterrichten. Ich würde nur nutzlose Diskussionen ernten, die mit Kraft rauben und möglicherweise Zweifel in mir wecken. Vielmehr überlege ich, wo die Menschen sind, die mir beim Erreichen meiner Ziele helfen können.

3.

Damit diese Ziele nicht zu abstrakt bleiben, lege ich ein Traumalbum an, in das ich alle meine Träume in Form von Bildern (z.B. Ausschnitte aus Magazinen, Fotomontagen, Zeichnungen . . .) einklebe. Wenn ich dieses Album täglich anschaue, wird es für mich zu einem absoluten Muss, diese Ziele zu erreichen.

4.

Ich teile meine kurzfristigen Ziele in A, B und C ein. Kurzfristigere A

Ziele muss ich erreichen. Darum setze ich sie mir so, dass ich sie mit Anstrengung immer erfüllen kann. So stärke ich mein Selbstbewusstsein für größere Ziele.

5.

Ich höre in mich hinein: Bin ich bereit, mir ein langfristiges Ziel zu setzen, das ich eigentlich zu meinen Lebzeiten nicht erreichen kann?



18. Gesetz

S   [redacted]  Mann

U

N



1 8 . Gesetz: Gib anderen, was

sie brauchen

Die Sonne und der Sturm woUten feststeUen, wer von beiden wohl der Stärkere sei und einem Spaziergänger zuerst den Mantel ausziehen könnte. Der Sturm schickte eine Sturmböe nach der anderen auf den armen J\Iann. Aber je stärker er blies, umso tiefer hüllte sich der Spaziergänger in seinen lantel und klammerte sich an ihn.

Als der Sturm schließlich entkräftet aufgab, ließ die Sonne ihre warmen trahlen auf den

scheinen. Diesem wurde es bald zu warm und er zog den Mantel aus.

Wir erreichen mehr, wenn wir einen U mgang mit J\lenschen pflegen, der auf Verständnis, Toleranz, positiver Einschätzung des anderen, gutem \('ilJen, Freundlichkeit und Zuneigung, Interesse und Friedfertigkeit basiert. Dieser mgang soUte mit dem aufrichtigen Wunsch verbunden sein, dass es anderen genauso gut gehe wie uns selbst. Um alle diese Attribute nicht immer wieder aufzählen zu müssen, lassen Sie es uns der Einfachheit halber »Liebe« nennen.

Liebe

Liebe ist mehr als ein wiUkürlich entstehendes Gefühl. Das Wort scheint abgenutzt und viele schämen sich fast, es zu benutzen. Und doch trifft Liebe am besten den Kern, wenn wir fragen, was andere am meisten brauchen. Liebe vereinfacht unsere Beziehung zu anderen mehr als irgendetwas sonst. Auch können wir aUe Probleme am schneUsten mit ihr lösen.

Liebe ist die stärkste und klügste Macht im Kosmos. Je mehr Liebe wir einsetzen, umso schneller erreichen wir unsere Ziele und umso mehr Energie er-1 53

halten wir. Wenn Sie die Wahl haben, Ihre Ziele mit möglichst viel oder mit möglichst wenig Widerstand zu erreichen, so ist es vernünftig, sich für möglichst wenig Widerstand zu entscheiden. Liebe erzeugt keinen Widerstand und führt somit am schnellsten zum Ziel. Alles andere wäre Energieverschwendung durch Reibungsverluste. Aus ökonomischer Sicht müsste sich ein Mensch also immer für die Liebe entscheiden.

Die Liebe ist die stärkste Macht. l n der Praxis ziehen viele Menschen

den Streit vor. Wir meinen oft, Kampf führe am schnellsten zum Ziel, weil er so viel Lärm macht. Kampf scheint so gewaltig und darum so effektiv zu sein. Er scheint uns so mächtig aussehen zu lassen. Aber Kampf löst Probleme allenfalls kurzfristig. Langfristig schafft er nur neue Probleme. Es gibt nichts Einfacheres und nichts Wirkungsvolleres als Liebe. Denn: Mit einem Tropfen Honig fangt man mehr Bienen als mit einem Topf voll Galle.

Die Praxis

Ein Arzt, der seine Patienten spüren lässt, dass sie ihm am Herzen liegen, erhält mehr Vertrauen und kann wirkungsvoller helfen. Im Verkauf kommen Sie damit viel schnelJer zum Ziel. Bei der Führung von Mitarbeitern ist Verständnis die Basis. Eltern, die offen zeigen, dass sie ihre Kinder lieben, können ihren Kindern im wahrsten Sinne des Wortes mehr Erziehung geben. N ur Liebe und Verständnis bauen langfristig das Veru·auen auf, das Menschen als Basis für ihre Tätigkeit benötigen.

Viele Menschen haben zwar den guten \�illen dazu. Aber sie wissen nicht, wie sie Liebe kommunizieren können - so dass sie auch als solche verstanden wird. Sicherlich kennen Sie die Regel: »Behandele andere so, wie du selbst gerne behandelt werden möchtest.« Diese Regel hat viel Gutes bewirkt.

Aber es gibt eine Kehrseite. Denn Menschen sind sehr verschieden. Die Wünsche und Bedürfnisse der anderen decken sich nicht mit den unseren. Wir dürfen als Maßstab für unsere Kommunikation nicht unsere eigenen \'(/'ertvorstellungen zugrunde legen. Deswegen heißt das 1 8. Gesetz: ,>Gib anderen, 1J1as sie 1 54

bra11che11.« Wir sollten andere so behandeln, wie sie behandelt werden möchten.

Wir dürfen den anderen nicht verletzen. Dazu ist es notwendig, ihn richtig zu verstehen.

Das setzt voraus, dass wir uns die Zeit nehmen, aufmerksam zu beobachten.

Jeder Mensch sendet ständig Signale über seine Bedürfnisse und Wünsche aus.

Die Kunst besteht darin, diese Signale wahrzunehmen und sie deuten zu lernen.

Erst dann können wir andere so behandeln, wie es nicht nur für uns, sondern für sie am besten ist. l m OptimalfaU werden Konflikte gar nicht erst entstehen.

Stellen wir uns die Beziehung zu einem anderen Menschen wie ein Bankkonto vor. Wenn das Konto bereits überzogen ist und eine unerwartete Rechnung kommt, dann haben wir ein Problem. Ist auf dem Konto aber ein ordentliches Guthaben, stellt die Rechnung kein Problem dar. Wir sollten darum ständig bemüht sein, auf unserem Beziehungskonto Einzahlungen vorzunehmen. Je mehr Guthaben wir derart anhäufen, umso harmonischer wird die Beziehung.

24 goldene Regeln

Die nachstehenden Regeln bieten einen Wegweiser, um Menschen das zu geben, was sie brauchen. Jedes Mal, wenn wir uns an sie halten, vermehren wir das Guthaben auf unserem Beziehungskonto.

1 . Ermutigen Sie den anderen, wann immer Sie können. Loben Sie seine Erf olge - und wenn sie auch noch so klein sind. Lob ist wie Sonnenschein.

Ohne ihn können wir nicht wachsen. Sie können niemals zu viel loben.

2. Geben Sie dem anderen immer die Möglichkeit, sein Gesicht zu wahren.

Stellen Sie niemanden bloß, erniedrigen Sie niemanden. Bagatellisieren Sie die Fehler.

3.

Sprechen Sie in Abwesenheit eines anderen Menschen nur positiv über ihn.

Wenn Sie nichts Positives finden, so schweigen Sie.

4. Beobachten Sie den anderen aufmerksam. So fallt I hnen auf, wenn er etwas Gutes macht. Wenn Sie dann loben, so begründen Sie das Lob

präzise, damit es sich nicht wie Schmeichelei anhört.

1 55

5.

Appellieren Sie immer an die edle Gesinnung und cüe edlen Motive des anderen. Jeder will sich gerne für großmütig und selbstlos halten. Wenn Sie möchten, dass sich jemand verbessert, dann handeln Sie so,

als wenn er cüese Eigenschaften bereits besäße. Er wird sich dann jede erdenkliche Mühe geben, Sie nicht zu enttäuschen.

6.

Kritisieren Sie möglichst selten und am besten nur indirekt. Greifen Sie nie cüe Person, sondern nur die Tat an. Zeigen Sie dem anderen, dass Sie ihn aufrichtig mögen und ihm helfen wollen. Kritisieren Sie niemals schriftlich.

7.

Geben Sie dem anderen die Möglichkeit, sich groß zu fühlen. Protzen Sie nicht, sondern geben Sie eigene Schwächen zu.]\fachen Sie sich klein.

\Venn Sie sich Feinde schaffen wollen, so übertrumpfen Sie andere, wenn Sie sich Freunde schaffen wollen, so lassen Sie sich übertrumpfen.

8.

Wenn Sie Fehler gemacht haben, entschuldigen Sie sich. Wenn Sie eine Rüge zu erwarten haben, kommen Sie dem anderen zuvor und geben sich diese am besten schnell selbst.

9.

i\lachen Sie Vorschläge, statt Befehle zu geben. So fördern Sie die Zusammenarbeit, ohne Widerstand zu provozieren.

10. Reagieren Sie mit Verständnis auf cüe Verärgerung von anderen. Die Verärgerung des anderen ist oft nur ein Hilfeschrei nach Aufmerksamkeit. Geben Sie anderen Menschen J\litgefühl und t \ufmerksamkeit - sie bedürfen ihrer.

1 1 . Sprechen Sie selbst so wenig wie mögLich. Geben Sie dem anderen eine Chance zu erzählen und seien Sie ein guter Zuhörer.

1 2. Lassen Sie den anderen glauben, die Idee stamme von ihm. Einer guten Idee ist es egal, wer sie hat. U nd jeder möchte lieber glauben, nach seinen eigenen Ideen gehandelt zu haben. l\.Ieere sind cüe Könige aller Bäche, weil sie sich so gut unten halten können.

1 3. Unterbrechen Sie den anderen nicht. Auch nicht, wenn Sie denken, er sei im Unrecht. Er wird Ihnen nämlich nicht zuhören,

solange er noch etwas auf dem Herzen hat.

1 4. Versuchen Sie cüe Dinge vom Standpunkt der anderen aus zu sehen. Die I ndianer sagen: »Gehe immer zuerst eine Meile in den Mokassins des an-1 56









deren.« Fragen Sie sich immi:r: \\'as ist der G rund für sein 1 landein? Alles verstehen heißt alles \'Crzeihi:n.

1 5. Bemühen Sie sich niemals, Rech t zu haben. Seien Sie klüger, aber sagen Sie es dem anderen nicht. Gehen Sie zu, dass Sie sich vieUeicht irren - das macht jeden Streit unmöglich.

1 6. Schenken Sie häufig etwas - auch ohne jeden Anlass. Finden Sie kreati,•e

\('ege, eine Freude zu machen. Der Einfallsreichtum der Geschenke zeigt, wie \'iele Gedanken Sie sich um den anderen gemacht haben.

17. Bei \X!iderspruch: Beherrschen Sie sich. Hören Sie zuerst aufrichtig zu. Suchen Sie nach Übereinstimmungen. Seien Sie kritisch zu sich selbst. Versprechen Sie, darüber nachzudenken, und danken Sie für die Anregung.

1 8. lnteressiercn Sie sich a11frichtig für den anderen. Machen Sie es sich zum Motto, sich für andere zu interessieren, anstatt interessant zu sein. Zeigen Sie, dass sie sich Gedanken machen, wie Sie ihm helfen können.

1 9. Lächeln Sie. iemand braucht ein Lächeln so nötig wie derjenige, der für andere keines mehr übrig hat.

20. Sprechen Sie den anderen immer mit seinem vollen amen an. Das zeugt

\'On Respekt. Jeder hört seinen amen gerne - viel lieber als einen Namensersatz. Dazu müssen Sie sich die Namen natürlich merken.

2 1 . Lernen Sie die Dinge vom Standpunkt des anderen aus zu sehen. Fragen Sie sich: Was braucht er wirklich? Wie kann ich ihm einen Vorteil verschaffen?

22. Sorgen Sie dafür, dass Sie in jedem Gespräch - auch am Telefon - erreichen, dass der andere ein besseres Gefühl hat: erstens zu sich

selbst, zweitens zu Ihrem Unternehmen und drittens zu Ihnen.

23. Vergeben Sie schnell. Seien Sie niemals nachtragend.

24. Senden Sie dem anderen still Ihre besten Wünsche, wenn Sie an ihn denken.

atürlich werden wir diese Regeln nicht alle sofort perfekt beherrschen. Wahrscheinlich gibt es keinen Menschen, der sie immer einhält. Aber es ist sinnvoll, sich diesem Ideal so weit wie möglich anzunähern.

Die 24 Regeln setzen nicht voraus, dass Sie für jemanden Liebe empfinden.

1 Iier geht es um Tätigkeiten, die ein vorhandenes Gefühl \'erstärken - die aber 1 57

auch ein Gefühl Yielfach erst wecken. Die notwenclige Grundlage für die 24

goldenen Regeln ist Toleranz. Je mehr wir uns für einen Menschen interessieren und uns bemühen, ihn zu verstehen, umso toleranter werden wir.

Manche Menschen benutzen einige clieser Regeln, um ihre Ziele zu erreichen. Das trifft nicht das Wesen clieses Gesetzes. Und damit tun sie sich und anderen langfristig nichts Gutes. Hier geht es nicht um das kurzfristige Aufbauen einer Fassade. Wenn Pflanzen welk werden, malt man sie nicht grün an, damit sie besser aussehen. Man pflegt und gießt sie. Die 24 Regeln sollen helfen, dem anderen das zu geben, was er braucht.

Wir sehen d ie Welt nicht, wie sie ist, sondern wie wir sind

\Xlenn wir ständig über andere schimpfen und uns von bösen Menschen umgeben fühlen, dann ist clie Wahrscheinlichkeit groß, dass es gar nicht an den anderen Liegt, sondern an uns. Es gibt keine objektive Realität. \Xfir projizieren immer von uns auf andere. l.V'ir sehen rlas i11 a11rleren lvle11sche11, J/las wir i11 unserem e igenen l-:lerz.e11 tragen.

Es gibt drei Wege, um andere Menschen mit Toleranz und Liebe zu betrachten: Erstens müssen wir mit uns selbst ins Reine kommen. Erst wenn wir uns mögen, können wir auch andere mögen.

Zweitens dürfen wir andere nicht zu sehr analysieren. Wer eine Blume in ihre »Bestandteile« zerlegt, zerstört ihre Schönheit.

Drittens sollten wir uns auf das Schöne und G ute konzentrieren. Viele Menschen lästern gerne über andere. Damit werten sie andere ungebührlich ab. Aber sie erweisen sich auch selbst einen Bärenclienst. ll?"er iiber andere lästert, konzentriert sich atij" Fehler m1rl Sch111iichen. Damit 1virrl rlie Welt fiir ihn Z!' ei-11e1J1 Ort voller Fehler 1111rl U11Zftlai1g!ichkeiten. Wenn wir dagegen das G ute in anderen suchen, werden wir es finden und dadurch die \Xfelt viel freundlicher 1 58

N

sehen. Ein altes Sprich'\\'Ort lautet: »Was du in einem Menschen siehst, das wirst du. Licht, wenn du Licht siehst; Schmutz, wenn du Schmutz siehst.«

Was sollen wir tun, wenn wir beschimpft werden?

Ein alter Meister hatte sich entschieden, nicht mehr z u kämpfen.

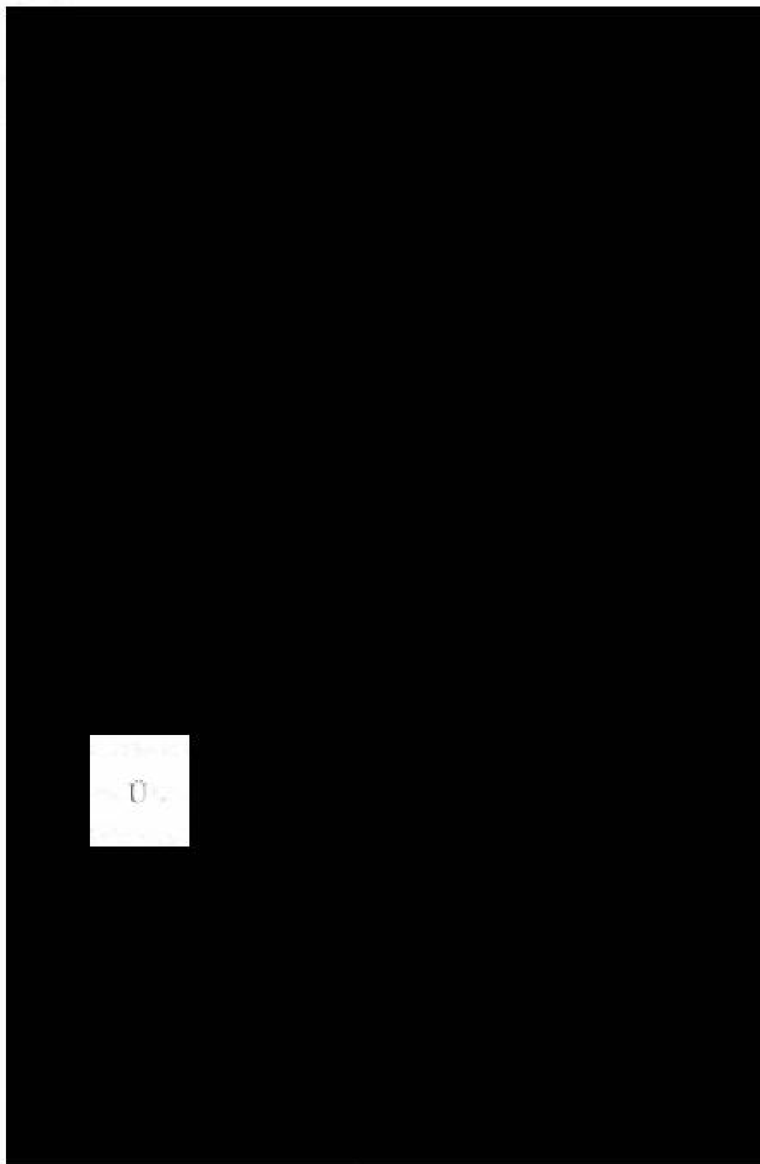
Trotzdem wurde er von einem jungen Krieger herausgefordert. Der Meister saß nur da und reagierte nicht. Daraufüin versuchte der Krieger, ihn zu provozieren. Er beleidis > te ihn und seine Vorfahren aufs Heftigste. Geduldig ertrug der Meister die Beschimpfungen; schLießlich entfernte sich der junge Krieger frustriert. Die Schüler des Meisters konnten nicht verstehen, dass er sich nicht gewehrt hatte; sie schämten sich seiner sogar. Daraufhin fragte der Meister: »Wenn euch jemand ein Geschenk machen will und ihr nehmt es nicht an, wem gehört es dann?«

Die Schüler anrworteten: »Natürlich immer noch demjenigen, der es verschenken wollte.«

Der Meister fuhr fort: »So ist es auch mit eid, \'V'ut und Hass. Wenn wir sie nicht annehmen, bleiben sie bei dem anderen.«

Eine Beziehung wird nur dann dauerhaft und fruchtbar sein, wenn beide Seiten sich daran halten, dem anderen zu geben, was er braucht. Es gibt aber 1\ lenschen, die dazu nicht bereit sind. ln diesem Fall ist es durchaus angebracht, sich von solchen Menschen zurückzuziehen. Dieses Gesetz besagt nicht, dass Sie sich sinnlos aufopfern sollen. Allerdings ist es besser, es ein wenig länger zu versuchen, als zu früh aufzugeben.

Manchmal beobachten wir, dass FamiLienmitglieder und Partner nicht so respektvoll und aufmerksam behandelt werden wie fremde. Das haben sie sicher nicht verdient. Vergessen wir nicht: Wir sollten allen Menschen geben, was sie brauchen. Das gilt selbstverständLich besonders für diejenigen, die wir am liebsten haben.


[redacted]

Praxis:

Heute will ich meine Fähigkeit verbessern, anderen zu geben, was sie brauchen, indem ich mich zu folgenden Schritten verpAichte: 1 . lch mache mir heute wieder be,rnsst, dass Liebe clie intelligenteste und energiesparendste i\Iöglichkeit ist, um zu leben. lch beschließe darum heute, den l\ lenschen das zu geben, was sie brauchen.

2.

lch mache einen Check: \('ie steht es um meine »Beziehungskonten«

mit den fünf wichtigsten Menschen in meinem Leben? lch frage mich, was ich heute tun kann, um »Einzahlungen« \·orzunehmen.

3.

3. lch lebe heute "viecler nach den goldenen Regeln. lch weiß: Wenn ich die goldenen Regeln zu einem festen Bestandteil meines Lebens machen möchte, muss ich sie so oft wie möglich lesen. Darum werde ich die goldenen Regeln fotokopieren und an die Pinnwand hängen beziehungsweise immer bei mir tragen. lch lese sie heute vor jedem wichtigen Gespräch.

4.

l ch notiere kurz meine Einstellung zu bestimmten Personen. \X'enn ich diese bung wiederhole, kann ich meine Notizen vergleichen. Wer eine Zeit lang nach den goldenen Regeln gelebt hat, bemerkt eine Ver

änderung in sich. Man beginnt, immer mehr Menschen au frichtig zu mögen. Die goldenen Regeln sind zum Selbstzweck und zum inneren Bedürfnis geworden.

5. Wenn ich in einer Partnerschaft lebe, so gehe ich heute mit meinem Partner aus. Dabei benehme ich mich genauso aufmerksam, höflich und charmant, als wenn ich das erste Mal mit dieser Person ausgehen würde. l ch kreiere einen »Magie l\Ioment«, einen Zaubermoment.


19. Gesetz



1 9 . Gesetz: Lass dich nicht ablenken

Tom und Sam fingen zur gleichen Zeit i m Außendienst der neuen Firma an.

Tom war ein aktiver i\Iann, der lediglich häufiger Pech zu haben schien. Mal sprang sein altes Auto nicht an, dann verlor er seinen

Ausweis und musste schneU einen neuen besorgen. Ein anderes Mal plarzte im KeUer ein Wasserrohr

- da musste er im Keller retten, was zu retten war. Sam war dagegen ein recht behäbiger Mann. Er Liebte seine Serien im Fernsehen. Er legte sich bewusst weniger Termine, als es ihm möglich gewesen wäre, weil er die nächste Folge seiner Lieblingsserie nicht verpassen woUte.

Der Personalchef der Firma kündigte Sam nach einigen Monaten, der das widerstandslos akzeptierte. Aber er kündigte auch Tom, und der wehrte sich vehement: »Sie können mich doch nicht mit Sam, diesem Faultier, in denselben Topf werfen. Schließlich bin ich bereit, hart zu arbeiten. l ch bin einfach das Opfer widriger U mstände geworden.«

Der Personalchef antwortete: »lch bin für das Wohl der Firma verantwortlich. Wenn wir unsere Ziele nicht erreichen, gefährden wir die ganze Firma und damit die Existenzgrundlage aller :M itarbeiter. Aus dieser icht ist es gleichgültig, warum wir unsere Ziele nicht erreicht haben. Letztendlich gibt es nur ein Kriterium, das zählt, nämlich das Ergebnis.«

Um wirklich erfolgreich zu sein, müssen wir unsere Energie bündeln und unsere ganze Aufmerksamkeit einer einzigen Tätigkeit widmen. Diese Konzentration fallt vielen schwer, weil sie sieb immer \vieder leicht ablenken lassen. Alles kann zu einer Ablenkung werden: ein Sportereignis, aktuelle Probleme, bestimmte Lebensumstände, Streit mit dem Partner . . . und sogar das Wetter. Manche Menschen können nicht effektiv arbeiten, wenn es draußen regnet - weil »das trübe Wetter aufs Gemüt schlägt«. Andererseits erwarten diese Menschen Verständnis, dass sie sich bei schönem \'(,'etter erst recht nicht auf die Arbeit konzentrieren können.



Wir können uns auch durch unsere Einstellung und unsere Art zu denken ablenken lassen. \X!enn Sie bereits mittags aufhören zu arbeiten, weil Sie gerade ein großes Geschäft unter Dach und Fach gebracht haben, dann haben Sie sich genauso ablenken lassen, als wenn Sie dasselbe aus Enttäuschung getan hätten.

Je d ramatischer die Ausrede, desto größer

das Sel bstmitleid

Die eif,entliche Gefahr der A b/enk1111t, ist, dass 111ir sie geme als J11i!lko111111e11e /l11srede fiir 111a11gelnde11 E!fölg 1111d 111c111ge/11de A11stmw111g ben11tzen. Manche Menschen verschwenden unglaublich viel Energie darauf, »geniale« Ausreden zu erfinden. Sie wollen gut dastehen, ohne das geplante Ergebnis erreicht zu haben. Gewinner nutzen dagegen ihre Energie, um die Probleme zu lösen. Sie wollen gut aussehen, weil sie Ergebnisse schaffen. Nur das Ergebnis zählt - nicht die Ausreden.

Gewinner haben trotz Ablenkungen Erfolg.

Wir fühlen uns bei dramatischen Ausreden wohler. Sie hören sich besser an.

Ob Sie Ihren Job nicht machen, weil draußen ein Schneesturm tobt oder weil Sie einfach nur fernsehen wollen - das Ergebnis ist das gleiche. Je spektakulärer die Ablenkung, desto eher fühlen wir uns im Recht, sie vor uns selbst und anderen als Ausrede zu benutzen. Ob Sie inaktiv sind, weil Sie mit Ihrem Auto zuerst in einen Hurrikan gerieten, dann durch ein Erdbebengebiet fahren mussten, schließlich ein totes Schaf auf der Straße fanden, das Sie ordentlich beerdigen mussten, und letztendlich mit den Reifen in einer frisch geteerten Straße stecken geblieben sind, während gleichzeitig Ihr Motor den Geist aufgab„ . , oder ob Sie nur z u Hause geblieben sind, weil Sie einfach keine Lust hatten, das ERGEBN IS ist das gleiche.

Alle Ablenkungen sind gleich. Sie verhindern gleichermaßen, dass ein bestimmtes Ergebnis zustande kommt. Das besondere Problem bei dramatischen Ablenkungen und Ausreden ist, dass wir in Selbstmitleid verfallen.

N atürlich ziehen wir den Schneesturm und den kaputten Motor als Ausrede vor. Denken Sie daran: Der Si1111 ei11er.rJ11Srede ist es, die A1f111erksa111keit 1•on 1111s ll'eg atf ehms anderes oderje111a11d a11dere11 Zfl le11ke11. Wir werden Opfer eines mstan-1 64



..

des. Wir geben Macht ab. Wir suchen l'vutleid und Verständnis statt Respekt und Anerkennung.

Wir haben die Macht zu entscheiden: Entweder wir lassen uns ablenken, oder wir erreichen unsere Ziele. Was würden Sie von einer Person halten, die auf die Frage: »Was hast du in den letzten fünf Jahren gemacht?«, antwortet:

»Ich habe mich mit allen möglichen Ablenkungen beschäftigt«?

Wer seine Zeit hauptsächlich dafür verwendet, sich ablenken zu lassen, der 1J1irrl gelebt. Er hat niemals die Kontrolle über sein Leben. Wer dagegen auf ein Ziel zusteuert und sich nicht ablenken lässt, der ist der Designer seines Lebens.

\'\lorauf wir uns in unserem Leben konzentrieren, das wird wachsen. \'{fenn wir unsere Ziele erreichen, so wird uns das verändern. Wenn wir uns ständig ablenken lassen, so wird uns das auch verändern. Wer unvorhergesehene Umstände zu ernst nimmt, der muss sich nicht wundern, wenn diese in seinem Leben zu Monstern ·werden. Das Leben mancher l\Ienschen scheint eine einzige Ausrede zu sein.

Der praktische Umgang mit Ablenkungen

Goethe sagte: »Mit einem kannst d u immer rechnen - m i t dem Unvorhersehbaren.« Es wird immer Ablenkungen geben. \X'ir sollten lernen, damit umzugehen.

Die meisten J\blenkungen erscheinen aber auf den ersten Blick viel bedeutender, als sie es in \'(/ahrheit sind. Viele können wir einfach ignorieren.

Andere können wir zumindest in jenem Moment ignorieren. Das heißt, wir können uns um diese Dinge getrost später kümmern - nach der Arbeit. Aber andere erfordern einfach unsere sofortige Aufmerksamkeit und Zeit. Da wir immer mit »Lmvorbergesehenen«, dringenden Ablenkungen rechnen müssen, sollten Sie gleich dafür Vorsorge treffen.

Was halten Sie von einem Taxifahrer, der jeden Winter einige Male setn Auto nicht benutzen kann, weil er noch mit Sommerreifen fahrt? Sie werden sagen: »Er hätte vorausplanen müssen.« So wie es in gewissen Gebieten in jedem Winter schneit, so gibt es auch eine Anzahl von Ablenkungen, die nicht entstehen müssten, wenn wir Vorsorge treffen würden.

U

S

Allerdings kann man nicht jede Überraschung vorhersehen. Das Leben ist kein automatisches Abbild eines perfekten Plans. Manchmal brennt es eben und wir müssen sofort handeln. Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass solche Dinge wöchentlich oder sogar täglich geschehen.

Der Trick ist nun, diese Ablenkungen einzuplanen, anstatt sich von diesen den Plan ruinieren zu lassen. Es gilt der Grundsatz: Sie können sich nach den Ablenkungen richten, oder die Ablenkungen können sich nach lhnen richten.

Blocken Sie in Ihrem Tagesplan am besten gleich feste Zeiten für diese Ablenkungen. Sie solJten dafür täglich mindestens zwei Stunden einplanen. Wenn dann Ablenkungen auftreten, erfüllen Sie geradezu l h ren Plan. Und wenn keine Probleme auftreten, dann haben Sie Extrazeit. Auf keinen Fall aber dürfen Sie zulassen, dass Ablenkungen Sie von Ihren geplanten Ergebnissen abbringen.

Auf die gleiche Weise können Sie alle 1 4 Tage einen ganzen Tag für Ablenkungen blocken. Drei bis fünf Tage alJe sechs Monate. nd sobald Sie es sich leisten können, stellen Sie jemanden ein, der sich um den delegierbaren Teil l hrer Ablenkungen kümmert.

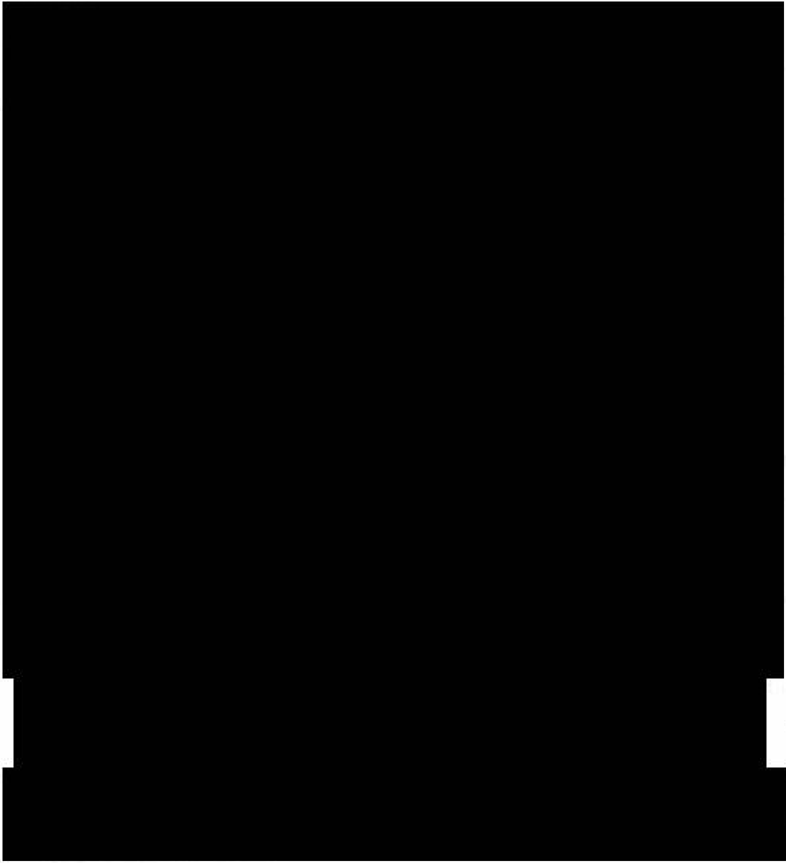
Wie I h nen Ablenkungen nutzen können

Kennen Sie die Situation: Sie sind beschäftigt und jemand platzt i n Ihr Zimmer?

Wahrscheinlich haben ie sich auch schon darüber geärgert. Aber solJten wir l\Ienschen wirklich zu »Unterbrechungen« degradieren? Zählt der Mensch nicht mehr als das konzentrierte Arbeiten? Wenn jemand aus Langeweile vorbeischaut und einfach nur plaudern will, dann ist er ein Zeitdieb. Aber wenn lhre kleine Tochter mit einem für sie wichtigen Problem zu Ihnen kommt, dann hat sie Priorität.

Wenn Sie klug geplant haben, können Sie sich nun einige Zeit mit Ihrer Tochter beschäftigen, ohne Ihr Ziel zu verfehlen. Sie gewinnen aus dieser »Ablenkung« sogar positive Kraft für Ihre Arbeit. Danach setzen Sie sich wieder auf I hren Stuhl und denken an das, was Sie getan haben, bevor I hre Tochter ins Zimmer kam. Ablenkungen kiinnen darC11if auf111erksa111 machen, dass 1virgerade c1hgefenkt sind.

\'qir werden sie nie volJständig vermeiden können und wollen. Aber wir können sie nutzen. Sie können uns zu einem Zeichen werden, das uns sagt: »Es 1 66



[redacted]

wird Zeit für einen Kurzcheck. Arbeite ich gerade optimaJ?« Sie könnten sich folgende Fragen steUen:

1 . Bin ich dabei, meine Zeit optimaJ z u nutzen?

2.

Ianage ich Probleme, oder arbeite ich an langfristigen Lösungen?

3.

Kann ich meine Zeit im Hinblick auf meinen Lebenssinn besser nutzen?

Ablenkungen haben ihren Stellenwert im Leben von Gewinnern. Sie gehen klug mit ihnen um und planen Zeit für sie ein. Aber sie lassen sich nicht dazu verleiten, Ablenkungen aJs Ausreden zu missbrauchen.

Sie erreichen ihre Ziele - trotz aJJer Ablenkungen.

Praxis:

Heute werde ich meine Fähigkeit verbessern, mit Ablenkungen umzugehen, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte: 1 . I ch werde heute keine Ausrede benutzen. Ausreden lenken nur von mir ab. Ich will Macht über mein Leben haben und nicht SpielbalJ

von irgendwelchen Umständen sein. Ausreden zu benutzen, bedeutet, dass ich die Macht über mein Leben an U mstände oder an andere Menschen abgebe. Ich will meine Energie dafür einsetzen, dass ich mein Ziel erreiche und nicht, um Ausreden zu finden.

2.

Ich werde mich durch Ablenkungen nicht dazu verleiten lassen, meine Ziele aufzugeben. Ich führe heute die Aktivitäten durch, die ich mir vorgenommen habe.

3.

Da ich immer mit unvorhergesehenen Ablenkungen rechnen kann, werde ich heute einen bestimmten Zeitraum für solche Dinge blokken. Ich erreiche damit, dass sich die Ablenkungen nach mir richten müssen, und nicht ich mich nach den Ablenkungen.

4.

SolJte eine unvorhergesehene Ablenkung auftreten, so nutze ich diese als Chance für einen Kurzcheck. Ich frage mich, ob ich meine Zeit gerade optimal nutze.



20. Gesetz

20. Gesetz: Sei ein prod u ktives

Vorbild

Eine Frau kam z u Gandhi und bat ihn, er möge ihren kleinen Sohn davon überzeugen, nicht so viel Zucker zu naschen. Sie glaubte, die Worte des großen Mannes hätten mehr Gewicht als ihre eigenen.

Gandhi antwortete, dass er sich drei l\Ionate lang auf diese Aufgabe vorbereiten müsse.

Als die Frau drei Monate später mit ihrem Sohn erneut zu Gandhi kam, erklärte er dem l<ind mit einfachen \X'orten, dass er besser nicht so viel Zucker essen solle. Zucker sei nicht gut für die Gesundheit. fa würde sicherlich stärker und größer, wenn er öfter darauf verzichten würde. Der Junge war sofort einverstanden.

Die Frau zog Gandhi auf die Seite, um zu erfahren, warum er sich auf so eine einfache Erklärung drei Monate vorbereiten musste. Gandhi antwortete:

»Um überzeugend zu sein, musste ich zunächst selbst drei Monate auf Zucker verzichten. Nur so konnte ich deinem Sohn das Vertrauen vermitteln, das Gleiche auch zu tun.«

Alles, was wir sagen, hat viel mehr Gewicht, wenn wir nach unseren eigenen Worten leben. \X'as unsere \�'orte anderen bedeuten, können wir an dem \X'iderhaU ermessen, den sie wecken. Abraham Lincoln sagte: »\X'as du tust, spricht so laut, ich kann deine Worte nicht hören.« \X'enn die meisten Menschen unseren Worten nicht glauben, dann liegt das nicht so sehr an den anderen, sondern sehr wahrscheinlich an uns selbst. Möglicherweise sind wir dann in eine der folgenden vier Fallen geraten.

1 . Falle: Wir managen, ohne produktiv zu sein

Jeder Selbständige und jede Führungskraft befindet sich in einer der vier Phasen des Managements:

Die Produktions-Phase: Anfangs sind viele Menschen im wahrsten Sinne des Wortes sehr produktiv. Sie widmen ihre Zeit hauptsächlich den Aktivitäten, die Umsatz bringen. Solange wir in der ProduktionsPhase bleiben, verdienen wir Geld. ur solange wir selber produktiv sind, können wir glaubhaft von unseren zukünftigen Zielen sprechen.

Die Management-Phase: Wenn Selbständige erkennen, dass sie ihre Aufgaben alleine nicht bewältigen können, suchen sie Partner und Angestellte. Einen gro

ßen Teil ihrer Zeit verbringen sie nun damit, andere zu motivieren und ihnen zu helfen. Anstatt selber produktiv zu sein, motivieren sie nun andere, produktiv zu sein. Das Problem ist nicht, in die Management-Phase einzutreten. Das Problem ist, dabei die Produktions-Phase zu verlassen. Und wer nur noch »wichtig« ist, aber selbst nichts produziert, wird bald nicht mehr ernst genommen.

Die Aufseher-Phase: Wir werden Aufseher der Manager. Und das geschieht folgendermaßen: M itarbeiter und Angestellte folgen meist dem Beispiel ihrer Chefs. N achdem neue f\'Iitarbeiter eingestellt wurden, sehen es die »Alten< < als ihre Aufgabe an, die euen einzuarbeiten und zu motivieren. Das ist gut, solange sie dabei ihre eigene Produktivität nicht vernachlässigen. Es geschieht trotzdem immer wieder, weil sich dadurch jeder sehr wichtig fühlt: Der ehemalige Manager braucht nur noch die Manager zu beaufsichtigen, die ihrerseits die aktiven Produzenten beaufsichtigen. Die Produktion \vird nur verschoben; sie steigt nicht proportional mit den eueinstellungen.

Die Aufseher-der-Aufseher-Phase: Es werden neue Mitarbeiter eingestellt.

Die eben noch Produktiven werden zu Managern der N euen. Die Manager werden zu Aufsehern - und die Aufseher zu Aufsehern der Aufseher. Sie haben nun den Gipfel des Managementhügels erreicht und sind jetzt unglaublich wichtig.

Sie brauchen nur noch zu bewerten und anzuschieben. Jemand muss schließlich dafür sorgen, dass die Aufseher sorgfältig auf die Manager aufpassen, damit diese ordentlich dafür sorgen, dass die euen produzieren.



Sie werden staunen, wie schnell Unternehmen in diese Falle geraten - immer wieder. Der Grund ist stets der gleiche: 111enschen neigen aZft, ihre Wichtigkeit aus ihrer Position 11nd nicht aus ihrer Produktion abZftleiten. Glaz1b1viirdigkeit aber erfolgt durch Handlung 11nd nicht durch Position.

\'V'ir müssen für unsere Sache brennen, wenn wir andere entzünden

wollen.

Wenn wir glaubhaft bleiben wollen, müssen wir produktiv bleiben.

2. Falle: Ein »Ich-war-einmal-Mensch« zu werden Manche Menschen leben nur noch davon, dass sie ihre vergangenen Erfolge

»managen«. Sie sind nur noch ein Schatten ihrer Vergangenheit. Wir sollten uns hüten, auf »Ich-war-einmal-Menschen« hereinzufallen oder selber zu einem zu werden.

Was auch immer wir beruflich tun, wir müssen in regelmäßigen Abständen produktiv sein und Ergebnisse erzielen, wenn wir ernst genommen werden wollen.

Jeder Job hat eigene Gesetzmäßigkeiten und eigene Zyklen, wie oft dies geschehen sollte. Aber wie auch immer der Zyklus aussieht, wir müssen ihn einhalten.

Ein Künstler braucht vielleicht nur alle zwei Jahre ein neues \X'erk vorzulegen. Ein Chirurg kann sich möglicherweise ein Jahr aus seinem Beruf zurückziehen. Aber dann muss er wieder operieren. In den meisten Branchen sind die Zyklen von Verkäufern recht kurz. Einen Verkäufer, der vor Jahren großartige Erfolge erzielte, aber seit Monaten nichts verkauft hat, sollten Sie sehr kritisch beobachten. ormalerweise ist ein provisionsabhängiger Verkäufer nur so gut wie seine letzte Abrechnung.

3. Falle: Ein » Ich-werde-sein-Mensch« zu werden Es ist Skepsis angesagt, wenn jemand großspurig von zukünftigen Plänen erzählt und dabei den Eindruck erweckt, alles sei so gut wie schon in die Tat umgesetzt. Manche Jongleure vermischen so geschickt Dinge, die sie erst noch tun wollen, mit den wenigen Dingen, die sie tatsächlich getan haben; so scheint es, als würden wir einem Gewinner gegenüberstehen. In Wahrheit handelt es sich aber oft nur um einen Schwätzer.







Ruhm basiert immer auf bereits vollbrachten Leistungen und Respekt vor den aktuellen Aktivitäten. N atürlich ist eine gute Führungskraft

auch immer Visionär. Während die meisten Ienschen nur die Dinge sehen, wie sie jetzt sind, können Führungskräfte auch sehen, wie die Dinge in Zukunft sein werden. Aber sie müssen i n der Lage sein, ihre Begeisterung auf andere zu übertragen, um sie für dieses Ziel zu gewinnen.

Dafür müssen sie kongruent sein. Der Sprecher muss glaubwürdig erscheinen, wenn wir ihn bei seinem Job beobachten. Es muss der Eindruck entstehen: »So wie der an die Sache herangeht, wird es ein Erfolg.« \Xfenn ein Visionär schon eine Zeit an einem Projekt arbeitet, dann sollten auch schon erste Erfolge zu sehen sein. G roße \Xforte können niemals den Platz von harter Arbeit und daraus resultierenden Ergebnissen einnehmen.

4. Falle: Kein Vorbild sein

Viele Menschen wollen Teil einer Vision sein, die größer ist als sie selbst. Wenn Sie eine Vision haben und diese kongruent kommunizieren können, dann sollte es einfach sein, Mitarbeiter zu finden. nd doch tun sich viele damit schwer.

Gute Leute seien schwer zu finden, beißt es dann. 1n \X'abrheit werden wir für ein inspirierendes Projekt immer Ienscben gewinnen, wenn wir selbst anziehend sind. Aber niemand folgt gerne einem unwürdigen Vorbild.

Fragen Sie sich kritisch: IF'iirden Sie gerne einem Menschen 11'ie Ihnen folgen? Was haben Sie in den letzten drei J\Ionaten getan? Denken Sie an Ihre Disziplin und Arbeitsmethodik. Wie ausdauernd waren Sie? \Xfie zuverlässig haben Sie ihre Ziele umgesetzt? \'('as ist aus Ihren Versprechungen der Vergangenheit geworden?

\'('ollen Sie die Menschen um Sie herum dazu motivieren, mehr zu run, so müssen Sie selber mehr tun. Sie können nicht bequem zu Hause sitzen und andere »fernsteuern«. Sie können niemals langfristigen Erfolg erzielen, wenn Sie aufhören, produktiv zu sein.



Überraschen Sie I hre Mitmenschen mit I h rer

Produktivität

Es geht nicht darum, dass wir uns irgendwie beschäftigen, sondern wir müssen mehr EPAs (Einkommens-Produzierende Aktivitäten) ausüben.

Wenn Sie erfolgreicher werden, wird sich Ihr Aufgabengebiet verlagern und verändern.

Sie sollten jedoch immer wieder beweisen, dass Sie konkrete Ergebnisse erzielen können. Sorgen Sie aber auch dafür, dass Sie von Zeit zu Zeit auf die gleiche Weise Ergebnisse erzielen wie 1 hre Mitarbeiter. Zeigen Sie ihnen, dass die Methoden funktionieren, mit denen sie arbeiten. berraschen Sie immer wieder I hre Angestellten mit neuen I deen und mit Ihren Leistungen. Dann wird man Ihren Worten glauben und I hnen motiviert folgen.

l hr Beispiel - gut oder schlecht - wird immer das beeinflussen, was andere tun. Wenn Sie sich ablenken lassen, so lassen sich I h re i \Litarbeiter ablenken.

Wenn Sie diszipliniert und ergebnisorientiert sind, so werden auch 1 hre Angestellten diszipliniert und ergebnisorientiert sein. Arbeiten Sie fleißig, so werden auch Ihre ßLitarbeiter fleißig sein. Sie sollten sich niemals einbilden, dass Sie Ihre Mitarbeiter darüber täuschen können, wie fleißig Sie wirklich sind.

Die Drei-Tage-Regel

\X'ir verstehen erst sehr wenig von den Funktionsweisen unseres Gehirns bzw.

unseres Unterbewusstseins. So können wir zum Beispiel noch nicht erklären, warum unsere Motivation und unsere Begeisterung oft so schnell nachlassen.

Zum Glück wissen wir aber, was wir dagegen tun können. Es gibt einen einfachen »Trick«, unsere Begeisterung hoch zu halten - die Drei-Tage-Regel.

Diese Regel besagt, dass wir alle drei Tage ein konkretes Ergebnis brauchen.

I rgendetwas, das einen messbaren Erfolg darstellt. Im Rahmen von Langzeitprojekten kann das ein Etappenziel oder ein Teilerfolg sein. Viele Menschen verzetteln sich derart, dass sie sich um die Befriedigung bringen, die ein Ergebnis beschert. Anstatt überall etwas zu tun, sollten wir an einem einzigen Projekt so lange arbeiten, bis wir wenigstens ein Teilergebnis haben.

N

Stellt sich innerhalb von drei Tagen keinerlei Ergebnis ein, sinkt unsere Motivation oft gegen ull. Wir müssten dann immer wieder große Kraftanstrengungen unternehmen, um wieder in Gang zu kommen. Denken Sie an das Bild eines großen Zuges. Wenn er unter Volldampf fahrt, dann wird er alle Hindernisse aus dem Weg fegen. Wenn Sie alle drei Tage wenigstens einen Erfolg verbuchen, dann

bleiben Sie motiviert. Sie arbeiten dann am effektivsten. Sie sind dann so motiviert, dass Sie automatisch ein gutes Vorbild sind.

Die Drei-Tage-Regel für I h re M itarbeiter

Um Motivation und Momentum aufrechterhalten zu können, braucht auch jeder lhrer Angestellten alle drei Tage ein Ergebnis. Erklären Sie ihnen diese Mechanismen. Teilen Sie die Arbeitsprozesse zudem so ein, dass dies gewährleistet ist.

Zusätzlich benötigen I hre 1-litarbeiter alle drei Tage (spätestens!) Unterstützung durch Sie. Dabei kann es sich um irgendeine Ermutigung, irgendeine Form der Motivation, irgendetwas handeln, das ihnen zeigt, dass sie nicht alleine sind und dass Sie ihnen helfen.

Ein neuer Mtarbeiter, der sich in der Einarbeitungsphase befindet, kann vielleicht noch nicht alle drei Tage selber einen Erfolg erzielen. Er muss aber alle drei Tage ermutigt und unterstützt werden. Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten: ein kurzes, persönliches Treffen, eine gemeinsame Aktivität, ein Anruf, ein von I hnen übergebenes Buch oder eine Audiokassette. Es gibt viele Formen der Ermutigung.

U m auf diese Art alle drei Tage zu helfen und zu begeistern, müssen Sie selbst »brennen«. Sie brauchen selbst Motivation und Begeisterung. Und nichts kann Sie so sehr in Fahrt halten, als alle drei Tage selbst ein Ergebnis zu produzieren. Nichts kann Ihr eigenes 1\!foment11m so gut erhalten 11Jie Ihre e igenen Ergeb11isse; ganz gleich, 11Jelche Eifolge auch in irgendeinem Bereich Ihrer Firma erzielt JJJorden sind.

N ichts lässt sich besser auf Ihr Team übertragen.

Wenn wir wollen, dass unsere Mtarbeiter schneller gehen, dann müssen wir zuerst selbst schneller gehen.

Lassen Sie sich nicht von I h ren Ergebnissen täuschen Einerseits brauchen Sie alle drei Tage mindestens ein Ergebnis. Andererseits bedeuten Ergebnisse nicht zwangsläufig, dass Sie gegenwärtig wirklich hart arbeiten. Möglicherweise ernten Sie im Moment gerade nur, was Sie bereits vor Wochen gesät haben.

Was Sie diese Woche tun, das wird sich erst nächste Woche zeigen. Was Sie diesen Monat tun, wird sich erst nächsten Monat zeigen. Was Sie dieses Halbjahr tun, wird sich erst im nächsten Halbjahr zeigen.

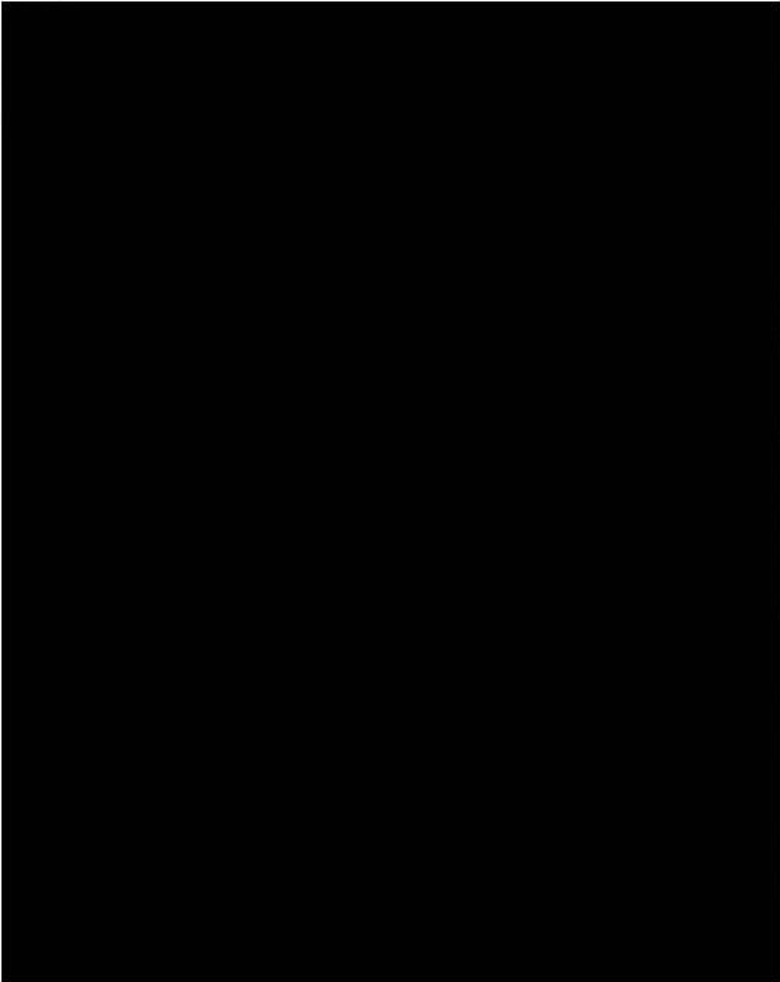
L�as Sie in einer Winterphase

/1111, das J11ird sich in einer 5 0111111erphase c111szphlen.

Die Ergebnisse, die Sie heute erreichen, haben nicht viel mit den Bemühungen zu tun, die Sie heute unternehmen. Sie sind das Ergebnis der Aktivitäten in der Vergangenheit. H eute zahlen sich diese Anstrengungen aus. Ihr Einkommen in diesem Jahr ist das kumulierte Resultat aus Ihren Aktivitäten während der letzten Jahre.

Lassen Sie sich nicht von Ihren Ergebnissen täuschen. Schauen Sie auch auf Ihre Aktivitäten und bleiben Sie produktiv.

Gewinner verlassen nie die Produktionsphase. Sie vergegenwärtigen sich immer, dass sie mit ihren heutigen Aktivitäten im wahrsten Sinne des Wortes ihre Zukunft bauen. Sie leben ihre Worte: Sie sind produktiv und darum ein gutes Vorbild.



[redacted]

Praxis:

Heute trainiere ich clie Fähigkeit, ein produktives Vorbild zu sein, indem ich nüch zu folgenden Schritten verpfüchte:

1 . Ich werde heute dafür Sorge tragen, dass ich i n der Produktions-Phase bleibe.

2.

Ich mache mir einen Plan, der nur 11.ilft, alle drei Tage mindestens ein konkretes Ergebnis zu produzieren. I ch halte mich ab heute an

clie Drei-Tage- Regel.

3.

Um meine neuen Angestellten optimal zu unterstützen, werde ich sie mindestens alle drei Tage in irgendeiner Form ermutigen und mit ihnen in Kontakt treten. Diese Unterstützung benötigen Mitarbeiter, bis sie selbst nach der Drei-Tage- Regel leben können. Aber auch danach kann es nützlich sein, weiterhin spätestens alJe drei Tage in irgendeiner Form von mir hören zu lassen.

4.

Zu meinen wichtigsten Führungsaufgaben gehört Führen durch Vorbild. Ich frage mich heute: Würde ich nuch selbst als Chef haben wollen?

5.

Ich prüfe mich heute kritisch: Sonne ich mich in meinen vergangenen Erfolgen, oder verstecke ich mich hinter Visionen? Visionen sind gut, aber sie müssen durch Handlungen ausgefüllt werden.

21. Gesetz



2 1 . Gesetz: Beginne a l les Wichtige so schnell wie mög lich

Ein Mann ging zum Arzt. E r fühlte sich schlapp und müde. Das Gewicht seiner Aufgaben schien ihn förmlich zu erdrücken. Ständig schossen ihm so viele Dinge durch den Kopf, die er alle noch erledigen

musste. Es schien kein Ende zu nehmen. Besonders bedrückte ihn, dass er anscheinend nie Zeit für die wirklich wichtigen Dinge im Leben hatte. Vor einiger Zeit hatte er Sodbrennen bekommen. Nachts litt er an Schlafstörungen und tagsüber an Müdigkeit. Sein Selbstvertrauen war sehr gering und er war immer häufiger depressiv.

Der weise Arzt erkannte, dass die Beschwerden des Mannes ihre U rsache darin hatten, wie dieser sein Leben managte. I nsbesondere drei Gewohnheiten hatten sich eingeschlichen, die den Patienten geradezu krank machten: Er verwechselte dringende Dinge mit wichtigen, er betrieb Aufschiebcritis und zudem war er Perfektionist.

Dringend und wichtig

Es gibt einen Unterschied zwischen Dingen, die wichtig sind, und Dingen, die dringend sind. Je länger wir wichtige Dinge aufschieben, desto dringender werden sie. Gleichzeitig fühlen wir uns immer schlechter. Das gilt nicht nur für wichtige Dinge, sondern auch für relativ unwichtige Dinge. Selbst nebensächliche Aufgaben werden mit der Zeit zu Monstern.

Ein Geheimnis der Gewinner ist es, dass sie die wichtigen Dinge des Lebens nehmen und sie unglaublich dringend machen. Sie erledigen alles SSWlM

(so schnell wie irgend möglich).

Je länger wir die wichtigen Dinge - aber auch die unwichtigen Dinge - vor uns herschieben, desto dringender und zeitaufwändiger werden sie. nd damit beginnt ein Teufelskreis. Jemand, der sich ständig um dringende Dinge küm-1 79



mern muss, kann sich nicht ausreichend um die wichtigen Dinge kümmern. Je mehr Dringliches 1111ser Leben bestimmt, desto Jl)e/ Jiger ll'ird es durch lf'.'ichtiges hesti111111t.

Der Preis, den wir für clie Dringlichkeit bezahlen, ist der Verlust des Wichtigen in unserem Leben. Die wichtigen Dinge unseres Lebens dürfen nicht zu kurz kommen, weil wir uns um dringend gewordene Dinge kümmern müssen.

Stellen Sie sich vor, Sie würden vor einer Urlaubsreise Ihren Kofferraum beladen. Angenommen, Sie laden zuerst die kleineren Taschen, Beutel, Jacken und andere Einzelteile ein. Wenn Sie nun die großen Koffer verstauen wollen, dann werden Sie feststeUen, dass diese nun nicht mehr passen. Die richtige Vorgehensweise ist: Sie laden zuerst die größten Koffer ein und sortieren die kleineren Taschen und Beutel in die verbleibenden Lücken. Übertragen bedeutet das, die wichtigen Dinge des Lebens zuerst zu planen und in unseren Wochenplan einzutragen Um sie herum können wir dann noch die kleineren - unwichtigeren

- Aufgaben »sortieren«.

Die 72-Stunden-Regel

I st es I hnen schon einmal passiert, dass Sie sich etwas "orgenommen und es dann trotzdem nicht umgesetzt haben? Wahrscheinlich. VieUeicht haben Sie dann frustriert festgestellt, dass Sie kein besonders disziplinierter l\Iensch sind.

Tatsächlich aber haben Sie nur die 72-Stunden-Regel nicht befolgt. Diese Regel besagt, dass Sie innerhalb von 72 Stunden mit einer konkreten H andlung beginnen müssen, Ihre Vorsätze umzusetzen. Tun Sie das nicht, so ist die Chance nur noch 1 zu 99, dass ie Ihren Vorsatz überhaupt jemals umsetzen werden.

Es ist so, als könnten wir unserem Gehirn nicht glaubhaft machen, dass wir wirklich etwas tun woUen, wenn wir nicht SS\'Vll\I beginnen. nd was das Gehirn uns nicht glaubt, nimmt es nicht ernst und vergisst es.

Damit Ihr Unterbewusstsein einen Vorsatz ernst nimmt und sich daran erinnert, müssen Sie dafür sorgen, dass er in Ihr zentrales ervensystem gelangt.

Dorthin aber gelangt Ihr Vorsatz nur, wenn Sie einen konkreten Hanc! J ungsbe-1 80

Mit



fehl geben

jeder Stunde, die Sie warten, um den entscheidenden ersten H andlungsimpuls zu geben, nimmt die Motivation ab.

Der U nterschied zwischen »sofort« und

»zu große Eile«

Mit der 72-Srunden-Regel und mit SS\'{/]j\I ist nicht gemeint, seine Schnelligkeit zu steigern. l m Gegenteil, zu viel Eile erzeugt Stress und kann krank machen. Oftmals ist sogar Langsamkeit angebracht und hat geradezu heilende Wirkung. Ein Men eh ist nicht geschaffen, um ausschließlich \"On einem Projekt zum nächsten zu hetzen.

Ein Unternehmer wollte im Dschungel Geschäfte machen und heuerte afrikanische Träger an, seine Ware zu transportieren. Obwohl er sie ständig zur Eile antrieb, setzten sie sich am dritten Tag einfach hin und ließen sieb durch nichts mehr zum Weitergehen motivieren. Aufgebracht forderte der Unternehmer eine Erklärung. Ein Afrikaner sagte: »Wir sind so schnell gegangen, jetzt sind unsere Körper zwar hier, aber wir müssen warten, bis unsere Seelen nachgekommen sind.«

\X'ir brauchen Ruhe und StilJe, um in uns hineinzuhören, um nachzudenken, zu reflektieren und zu planen. Um die wichtigen Dinge in unserem Leben zu bestimmen. Aber es gibt einen Unterschied zwischen großer Eile und sofort.

\X'ichtige Dinge soll ten wir sofort angehen - aber nicht um jeden Preis mit rasender Geschwindigkeit durchführen.

Sie müssen nicht alles auf einmal run und Sie müssen nicht Ihre Geschwindigkeit steigern. Aber Sie müssen beginnen. U nd zwar so schnell wie irgend möglich.

i\lachen Sie es unglaublich dringend, mit allem Wichtigen SSWThI zu beginnen.

»Aufsch ieberitis«

Die SS\X'IM-Regel gilt auch für alJe Aktivitäten, die l lmen nicht so viel Spaß machen. Hier setzt man sich gerne auf des Teufels liebstes Möbelstück - die lange Bank. Ian \ CrfalJt in »Aufscbieberitis«.





Sicherlich kennen Sie die Situation, dass Sie nicht rechtzeitig ein Hotel gebucht haben.

un müssen Sie mit vielen I lotels telefonieren, weil alle guten H äuser ausgebucht sind. H ätten Sie es rechtzeitig getan, wäre es ein Anruf gewesen; nun aber müssen Sie unter U mständen eine Stunde telefonieren.

U nangenehme Dinge werden mit jeder Stunde, mit der wir sie vor uns herschieben, noch unangenehmer. Es geschieht genau das, was Sie eigentlich vermeiden wollten: Die Dinge beginnen, Sie zu quälen. Ständig hängt dann eine Art schwarzer Schatten über unserem Tag. Haben wir die weniger beliebte Aufgabe dagegen als Erstes erledigt, so wird der Tag umso schöner, weil jetzt nur noch die angenehmen Dinge auf uns warten. Aufgaben drücken immer nur so l ange, bis wir sie erledigt haben.

Perfektionismus

Es gibt noch einen wichtigen Aspekt der SSWIM-Regel. S o wie e s bedeutsam ist, sofort zu beginnen, so ist es auch von Bedeutung, zum Ende kommen zu können.

\Vir sollten uns nicht von übertriebenem Perfektionismus davon abhalten lassen, ein Projekt zu beenden. Denn Perfektion bedeutet Lähmung. Ein Perfektionist verwendet ungefähr 80 Prozent seiner Zeit darauf, an den letzten 3 Prozent seines Produktes zu feilen. U nd 99 Prozent aller Menschen sehen nie den U nterschied.

Es ist eine Tatsache, dass es keine menschengeschaffene Perfektion gibt.

Von Pierrc Bonnard wird berichtet, dass er einmal mit Pinsel und einer kleinen Palette bewaffnet in den Louvre ging und anfing, eines seiner Bilder zu übermalen. Die Wächter nahmen ihn daraufhin fest. Bonnard verteidigte sich:

»Das ist mein Bild - es ist noch nicht fertig.« Ein Wächter erwiderte: »Das Bild ist fertig, sonst würde es nicht im Louvre hängen.«

Das Problem am Perfektionismus ist die oftmals dahinter liegende Angst vor Fehlern. ach dem Motto: Solange man ein Projekt nicht beendet, sieht es keiner, und es können keine Fehler entdeckt werden.



t\uf den meisten Gebieten aber gilt: Erfolgreich ist nicht derjenige, der keine Fehler macht, sondern der, der etwas leistet. Wer aber etwas leisten und aufbauen will, der wird Fehler machen. Wir dürfen Leistung nicht länger danach bemessen, wie wenig Fehler gemacht wurden. So wird zwar in vielen Schulen heute noch die Note ermittelt. Aber wir müssen die Freiheit haben, Fehler zu machen.

Daraus lernen wir. Einern Angestellten von Tom \Xfatson, dem Gründer von IBM, war einmal ein Fehler unterlaufen, der die Firma zehn Millionen Dollar kostete. Als der Mann in \Xlatsons Büro geru fen wurde, war er sicher, dass ihm gekündigt würde. Zu seinem Erstaunen sagte sein Chef: »Sie entlassen? icht nachdem ich gerade zehn J\lillionen Dollar in I h re Ausbildung investiert habe.«

Wir müssen aus unseren Fehlern lernen. Dann werden wir stärker und hoffentlich weiser. Es gilt: Es ist besser, fehlerhaft zu beginnen, als perfekt zu zögern. Es ist meist besser, ein Projekt mit leichten Fehlern zu beenden, als perfekt zu zögern.

Praxis:

Heute werde [redacted]

[redacted]

:

;,h m�no F;h;gke;, �'b""'· ,u„ w; hcige '° .chn<ll .;, möglich zu beginnen, indem ich mich zu folgenden Schritten verpAichte:

! . Am Morgen frage ich mich: »Was mag ich nicht so sehr?« Diese Dinge erledige ich als Erstes. So erhalten die unangenehmen Dinge

kein unnötiges Gewicht. Je eher ich sie erledigt habe, umso schöner wird mein Tag, weil ich dann nur noch die angenehmen Dinge vor mir habe.

2.

Als ächstes frage ich mich: Was ist heure meine wichtigste Aufgabe? Ich beginne dann sofort mit der Umsetzung und lasse mich durch nichts ablenken, bis ich diese Aufgabe erledigt habe. Selbst wenn ich an diesem Tag nichts anderes mehr tue, so weiß ich doch, dass ich das Wichtigste erledigt habe.

3.

I ch frage mich: Was kann ich in meinem Leben verändern, so dass ich mehr Zeit für die wichtigen Dinge habe, anstatt mich um dringlich gewordene Dinge kümmern zu müssen?

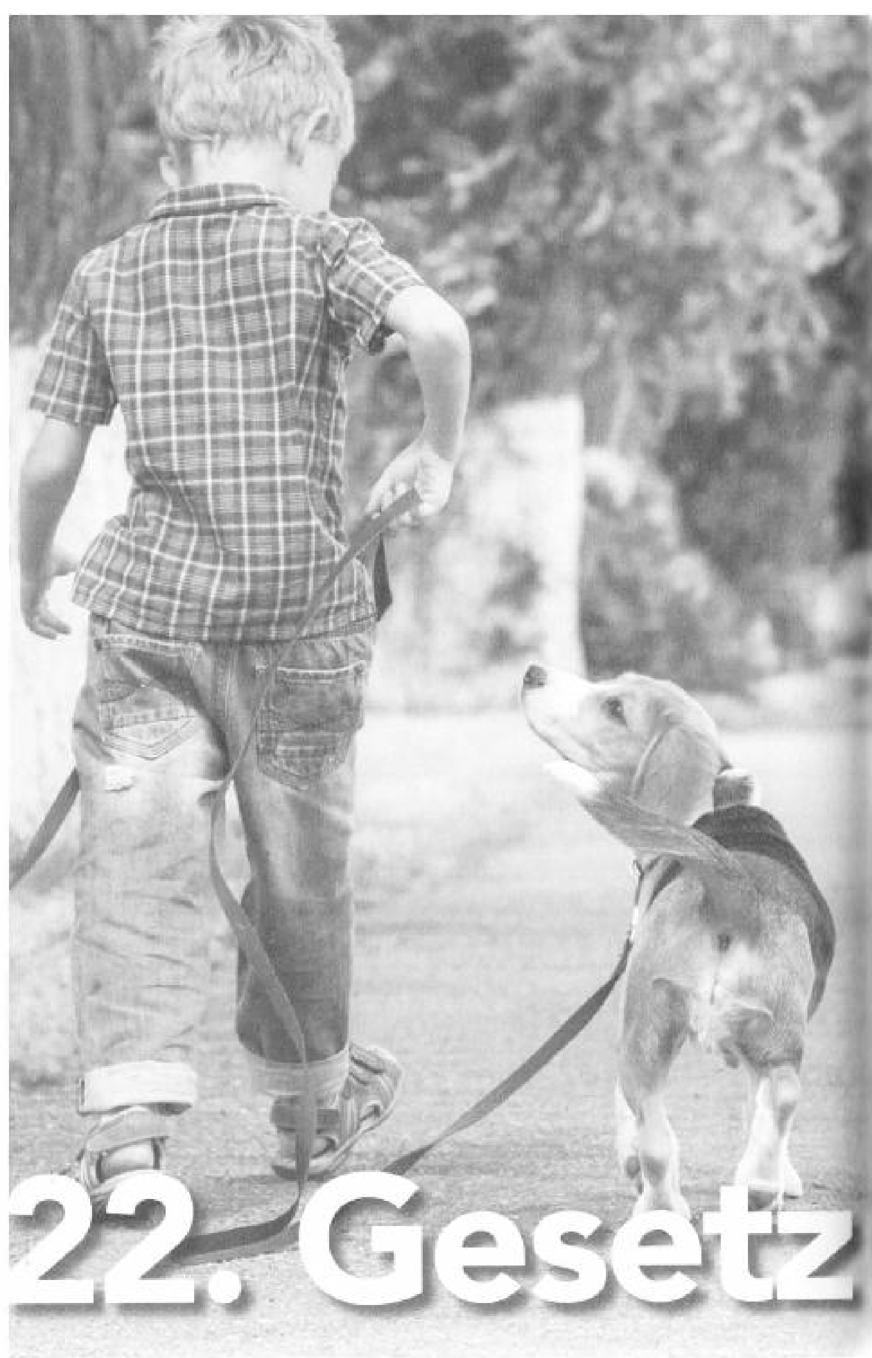
4.

Was auch immer ich mir vornehme, beginne ich innerhalb von 72

Stunden. l eb mache mindestens einen ersten Schritt. Ich mache es heute zu einem Sport, alle anderen mit meiner Schnelligkeit zu überraschen. Ich handle heute nach dem Prinzip: SSW l M.

5.

Ich überprüfe, ob ich in die Perfektionismus-Palle geraten bin. Wo könnte und sollte ich ein Projekt beenden,



22. Gesetz

U

2 2 . Gesetz: Ü bernimm die volle

Vera ntwortung

Der Meister hatte seinen Schüler i n die Stadt geschickt, um Orangen z u verkaufen. Der Schi.iler kam am Abend zurück und klagte: »Man hat mich schlecht behandelt. Die Leute in der Stadt sagten, die Früchte

seien überteuert. Unter diesen Umständen konnte ich nichts verkaufen.«

Der Meister sagte: »L eider bist du nicht so klug und so weise wie die Orangen.«

Der Schüler kniff die Lippen zusammen. Da nahm der Meister eine Orange in die H and und fragte: »Wenn ich diese Orange auspresse, was wird dann herauskommen?«

»Natürlich Orangensaft«, antwortete der Schüler. »Richtig«, sprach der Meister, »wenn ich aber mit dem Hammer draufschlage, was wird dann herauskommen?«

»Ebenfalls Orangensaft«, knurrte der Schüler. »Und wenn dein Maulesel auf sie tritt, was wird dann herauskommen?«, fragte der Meister weiter.

»Es wird immer Orangensaft herauskommen«, erwiderte der Schi.Uer ungeduldig.

Darauf sagte der Meister: »Die Orange antwortet immer mit dem, was in ihr ist - ganz gleich, was ihr zugefügt wird. Sie lehrt uns, dass es in unserer Macht liegt, wie wir auf eine Situation reagieren. Du aber hast anderen die Schuld und ihnen som it die Macht gegeben.«

Wenn die Dinge schlecht laufen, dann suchen wir gewöhnlich nach anderen mständen oder Personen, die wir für unsere negativen Resultate verantwortlich machen können. Wir schieben die Schuld auf die Wirtschaftslage und auf die Situation, in der wir leben, auf unsere Eltern, unseren Lebenspartner, auf unsere Firma, unsere Gesundheit, die Produkte, unseren Chef . . .

S

erhältnissen

Haben Sie nicht auch schon die folgenden Sätze gehört:

»Wenn das nicht passiert wäre, dann könnte ich . . . «

»Wenn ich doch mehr Zeit / mehr Geld hätte, dann . . . «

» Ich war gut gelaunt, bis du das gemacht hast . . . «

Diese Sätze haben alle eines gemeinsam. Sie suchen die Schuld außerhalb der eigenen Person. Wer aber anderen die Schuld gibt, der gibt ihnen auch die Macht.

Es kommt nicht a uf die U mstände an,

sondern darauf, was wir daraus machen

i e können erst wie e i n Gewinner leben, wenn Sie die volle Verantwortung fü r Ihr Leben übernehmen. Sie mögen ja nicht verantwortlich sein für alle U mstände, in denen Sie sich befinden. Aber Sie sind alleine verantwortlich, wie Sie auf diese U mstände reagieren und wie Sie diese U mstände interpretieren. Vielleicht sind Sie nicht verantwortlich für die wirtschaftliche Lage, in der Sie sich im Moment befinden. Aber Sie sind verantwortlich dafür, was Sie jetzt mit dieser Situation anfangen.

Sie können eine schlechte wirtschaftliche Situation als Ausrede benutzen:

» . . . jetzt muss ich doppelt vorsichtig sein . . . « Oder Sie können diese Situation als MögLichkeit betrachten: » . . . was habe ich zu verlieren - ich kann ja nicht vom Boden fallen . . . «

I n Ver-Antwort-ung steckt das \'(fort »Antwort«. Verantworrung bedeutet, trotz aller guten oder schlechten U mstände gut zu antworten. Sie antworten gut, wenn Sie sich auf Ihr Ziel konzentrieren und sich durch nichts und ruemanden dm,on abhalten lassen, Ihren Weg zu gehen.

George Bernard Shaw hat es auf den Punkt gebracht: J > iHan gibt i111111er den r

die Schuld jlir das, ll'as 1J1at1 hat. Ich ,glaube nicht an l7erhaltnisse. Diejenigen, die in der Welt l'Ora11kot11tmn, gehen hin 11nd suchen sich die l 7erhalt11isse, die sie ll'ollen.

Und 11•m11 sie sie nicht finden kiJ111m1, schaffen sie sie selbst. < !





Wer Vera ntwortung ablehnt, ist gefangen - wer sie annimmt, ist frei

Einer der herausragendsten Psychologen dieses Jahrhunderts war

Victor Frankl. Viele Jahre war er im Konzentrationslager gefangen. Seine gesamte Familie wurde nach und nach umgebrach t. Er selbst wurde schwer gefoltert und war dem Tode nah.

Da hatte er plötzlich eine Erkenntnis: »Niemand außer mir hat die M acht über meine innere Einstellung. Sie können mich schlagen und meine Familie hinrichten, aber meine Gedanken gehören mir. Ich habe die Macht zu entscheiden, wie ich die ganze Situation einschätzen will.«

Und er sagte sich: »Wenn ich unter diesen extremen Bedingungen meine I dentität und meinen Charakter behalten kann, dann können es alle Menschen.«

Victor Frankl fasste seine Beobachtungen in einem Satz zusammen: »Die letz!e aller 111e11schlichen freiheiten ist die, seine Einstelhmg in jederg�f!,ehenen Sit11ation seihst Z!' ll'iihlen. «

Zu allen Zeiten gab es unzählige Menschen, die versklavt oder eingesperrt waren. \'Q°as hätten sie nicht alles dafür gegeben, frei zu sein - so frei wie wir.

Wir müssen uns klar machen, wie frei wir wirklich sind. Und ,·or allem sollten wir uns täglich fragen: Was machen wir aus dieser grenzenlosen Freiheit?

Wir haben täg lich die Wahl

Viele Weise haben davon gesprochen, dass jeder neue Tag wie eine Geburt ist.

Warum? \'\'eil wir jeden Tag erneut die Wahl haben, uns für ein neues Leben zu entscheiden. Jeder Tag macht uns ein kostbares Geschenk: Er schenkt uns einen Augenblick, in dem es möglich ist, alles zu ändern, was uns unglücklich macht.

\'Q°ir neigen dazu, diese Geschenke nicht erkennen zu wollen. Denn wenn wir zugeben würden, dass wir die Wahl haben, dann hätten wir keine Entschuldigung mehr. Dann würde es ja alleine an uns liegen.Also geben wir mständen, die außerhalb von uns liegen, viel mehr Macht, als ihnen gebührt. Das 1:-".r-1 89

U

gcbnis ist unwürdig - wir leben nicht so, wie wir wollen. Auf diese Weise zerstören wir uns selbst.

Es gibt viele Arten, sich selbst zu zerstören. Wir können unseren l(örper töten, unsere Liebe und unsere Träume. Andere mögen

vielleicht nicht mitbekommen, was wir da tun. Aber wir handeln gegen die N aturgesetze und begehen ein Verbrechen an uns selbst. Viele glauben, nicht stark genug zu sein, um Änderungen herbeizuführen, die sie frei machen. Stattdessen unternehmen sie unglaubliche Anstrengungen, um sich ihre eigene Versklavung zu erhalten.

Vielen Menschen fallt es chwer zu akzeptieren, dass sie die volle Verantwortung haben. Wer die Verantwortung ablehnt, gleicht dem jungen Wolfgang.

Dieser verbrachte seine Mittagspausen mit seinen Kollegen und beklagte sich jedes Mal über seine mitgebrachten Pausenbrote: »So etwas Widerliches, schon wieder Käse mit Tomaten - ich hasse Tomaten-Käse-Sandwiches.« Jeden Tag ging das so. Schließlich wurde es einem der Kollegen zu bunt und er sagte:

»Wenn du keine Tomaten-l(äse-Sandwiches magst, dann sag doch deiner Frau, sie soll dir etwas anderes machen.« »Um H immels willen«, erwiderte \'V'olfgang.

» l ch bin nicht verheiratet, ich mache meine Sandwiches selbst.«

Auch im Leben macht sich jeder sein Sandwich selbst. Wir haben die Wahl.

Verantwortung übernehmen für beruflichen Erfolg

O b Sie mittelmäßige Ergebnisse oder eine überdurchschnittliche Belohnung aus l hrem Geschäft herausschlagen, ist allein Ihre Sache. Es ist nicht die Aufgabe l hrer Firma, Ihnen ein fantastisches Einkommen zu garantieren. Es ist nicht die Aufgabe I hres Chefs, Sie die Erfolgsleiter hinaufzuschieben. Es ist auch nicht die Aufgabe Ihres Ehepartners, den Fernseher abzustellen, I hnen die Jacke zu holen und Sie zur Arbeit zu schicken.

N atürlich läuft nicht immer alles optimal. Aber es liegt an I hnen, wie Sie reagieren. Sie können auf widrige Umstände antworten, indem Sie sich von ihnen bremsen Jassen, oder Sie können mit der Einstellung antworten, dass Sie trotz aller mstände Ihre Ziele erreichen.

So sind Sie zum Beispiel alleine dafür verantwortlich, wie viel Sie vercLienen.

Eine Gehaltserhöhung »bekommt« man nicht, sondern verdient sie sich. Weh dem, der seine Chancen ständig vergibt. I rgendwann stehen wir uns selbst Rede und Antwort: Was haben wir mit unseren Talenten gemacht? Wir dürfen nicht vor Entscheidungen davonlaufen, cLie uns frei machen. Wir würden resignieren

- in der Gewissheit, unser Leben vergeudet zu haben.

Verantwortung übernehmen fü r u nser

Verhältnis zu anderen

Es fällt schwer zuzugeben, dass wir immer die Macht über die eigenen Reaktionen haben. Insbesondere, wenn cLie eigene, selbst gewählte Reaktion schlecht war. Zu streiten, nur weil der andere angefangen hat, hat keinen Sinn. \X'ir können mit etwas anderem antworten als mit Streit und Krieg. l�iner Giftschlange hinterherzujagen, die uns gebissen hat, treibt das Gift nur schneller durch unseren Körper.

Besser .ist es, sofort Maßnahmen zur Entgiftung zu ergreifen.

Anstatt den Streit aufzugreifen, soLlten wir uns daran erinnern, dass wir die Macht über unsere Reaktion haben. H ierzu können f olgende berlegungen hilfreich sein: Oftmals waren wir der Auslöser für die unfreundliche H andlung des anderen. \,'V'enn wir uns dessen bewusst werden, dann sind wir die Täter - und haben cLie Macht, etwas wieder gutzumachen.

r !inter dem Zorn des anderen liegen meist A.ngste verborgen. So kann hinter einem Wutausbruch ganz einfach die Angst stecken, für den anderen nicht gut genug zu sein.

Es ist leichter, unsere eigenen Regeln zu ändern, als andere Menschen zu verändern. Vielfach haben wir derart viele Regeln für andere aufgestellt, dass sie uns niemals zufrieden stellen können.

Dann liegt der Grund für unsere Enttäuschung aber an unseren

überzogenen Regeln und Erwartungen - und nicht am anderen.

\X-'enn sich jemand uns gegenüber unangemessen verhält, so sollten wir uns sofort darauf besinnen, dass wir die Freiheit haben zu entscheiden, wie wir antworten wollen. Am besten verschieben wir unsere »spontane Reaktion« für ein paar Sekunden und fragen uns:

1 . War dessen Aktion möglicherweise nur eine Reaktion auf mein vorheriges schlechtes Verhalten?

2.

1'-:.ann ich Ängste hinter der Wut erkennen, den anderen dadurch besser verstehen und ihm helfen?

3. \X!orüber ärgere ich mich wirklich? Liegt es am anderen oder an meinen übertriebenen Regeln oder an meiner Unsicherheit?

Akzeptieren Sie, dass Sie M acht ha ben

Akzeptieren Sie, dass Ihr Leben heute ist, wie es ist, weil Sie in der Vergangenheit die Weichen dazu gestellt haben. Erst dann können Sie nämlich die bewusste Entscheidung treffen heute clie \'V'eichen für eine bessere Zukunft zu stelJen.

Erst dann haben Sie die l\lacht über Ihr Leben.

Ein leister wusste auf jede Frage eine Antwort. Darüber ärgerten sich zwei seiner Schüler so sehr, dass sie beschlossen, ihn hereinzulegen. Sie wollten einen kleinen Vogel hinter ihrem Rücken halten und den Meister fragen, ob das Tier lebendig oder tot sei. Würde der Meister antworten: »Der Vogel lebt«, so wollten sie dem Vogel schnell die Kehle zudrücken. Der feister hätte dann etwas Falsches gesagt. Würde der Meister hingegen sagen: »Er ist tot«, so würden sie den Vogel einfach Riegen lassen. Auch in diesem Fall hätte der Meister geirrt.

Also traten sie vor den Meister und fragten: »Sag uns, lebt der kleine Vogel hinter unserem Rücken, oder ist er tot?« Der Meister schaute die beiden eine

\('eile ruhig an und antwortete: »\'V'as immer ich sage - es liegt in eurer H and.«

Sie können alles ändern: \'On Ihren Beziehungen bis zu I hrem Bankkonto - und zwar ab dem Tag, an dem Sie sich dazu entscheiden und zu handeln beginnen.

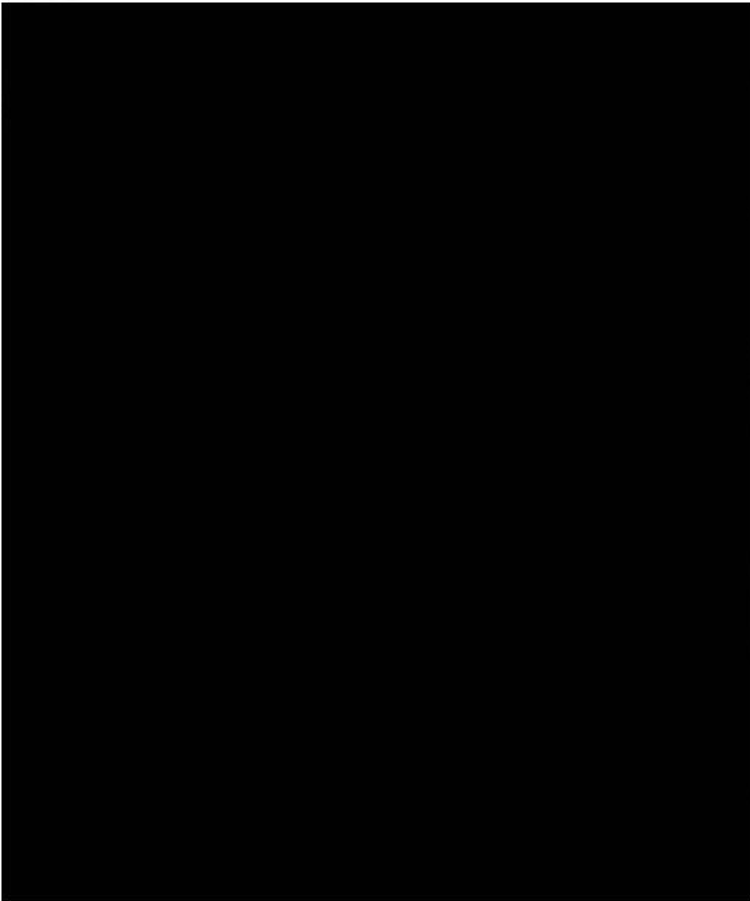
Denn Sie sind nicht nur für das verantwortlich, was Sie tun, sondern auch für das, was Sie unterlassen.

Ein altes Lied handelt von einem Mann, der um den H äuserblock geht, um Zigaretten zu kaufen. Plötzlich hat er einen verrückten Gedanken: »Was wäre, wenn ich jetzt einfach spontan nach ew York fahren würde?« Seinen Pass hat er dabei, genug Geld ebenfalls. Er hat sein ganzes Leben davon geträumt. Er malt sich aus, wie schön das wäre - einmal etwas Verrücktes zu tun. Und dann kauft er seine Zigaretten und geht zurück nach Hause . . .

Es liegt an I hnen, ob Sie Ihre Träume leben. Wenn Sie jetzt beginnen - in diesem Moment -, dann können Sie fast alles tun, was Sie wollen. Dazu haben Sie die Macht. Aber Vorsicht: Wer Zfl la11J!.e allf seine Macht 1•erzichtet, der 1•erlierl sie.

Gewinner übernehmen volle Verantwortung und geben niemals irgendjemandem oder irgendetwas Macht über ihr Leben. Sie wissen, dass sie nicht alles beeinflussen können, was sich in ihrem Leben ereignet. Aber sie können immer entscheiden, welche Bedeutung sie den Ereignissen geben wollen und wie sie darauf reagieren.

Sie wissen, dass alle negativen Emot.ionen in dem Moment ihre Macht verlieren, in dem sie Verantwortung übernehmen.


[redacted]

lpraxis:

Heute werde ich trainieren, volle Verantwortung für mein Leben z u übernehmen, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte: 1 . H eute gebe ich keiner Person und keinen U mständen die Schuld.

Denn wem ich die Schuld gebe, dem gebe ich die 1facht. Ich möchte aber Herr über mein Leben sein.

2.

Wenn ich in Versuchung komme, eine Situation als zu schwierig zu empfinden, dann schließe ich meine Augen und stelle mir eine Person vor, die besonders stark ist. Ich frage mich: Was würde diese Person wohl von dieser Situation halten und wie würde sie handeln?

3.

Wenn ich heute ein Ziel nicht erreiche, dann übernehme ich auch dafür die Verantwortung. Genauso übernehme ich die Verantwortung, wenn mir etwas sehr gut gelingt. I ch werde dann nicht das Schicksal oder andere l\Ienschen, die mir geholfen haben, verantwortlich machen. Vielmehr empfinde ich Stolz und Freude über meinen Erfolg.

So baue ich mein Selbstbewusstsein weiter aktiv auf.

4.

Wenn sich mir gegenüber heute jemand aggressiv verhält, dann frage ich mich, ob ich etwas getan habe, das ihn verletzte oder ängstigte. Ich überprüfe auch, ob meine Erwartungen übertrieben sind.



23. Gesetz





2 3 . Gesetz: lerne, m it Angst u mzugehen

Während eines Spaziergangs im Wald kam ein l< ind z u einer Lichtung mit zwei Gärten, in denen jeweils ein Gärtner arbeitete. Die Gärten waren sehr verschieden: Der eine war voller nkraut und der Gärtner darin schimpfte unentwegt.

Der andere Garten war prächtig und harmonisch und der Gärtner darin pfiff vergnügt ein Lied. Er schien alles mühelos zu beherrschen. Das l'-ind wollte lieber den entspannten Gärtner kennen lernen und fragte ihn, wieso er seinen Garten so mühelos geordnet halten könne während der andere Gärtner pausenlos arbeitete, ohne einen schönen Garten zu haben.

Der Mann antwortete: »Ich habe es früher so wie mein Kollege versucht.

Aber ich konnte auf diese \'(leise das Unkraut nicht besiegen. I mmer wenn ich es ausriss, blieben \'(/urzeln im Boden zurück und es wuchs nach. Ich konnte es gar nicht so schnell ausreißen, wie es nachwuchs.

Dann habe ich es anders gemacht. Ich suchte mir Blumen, die schneller wuchsen als das Unkraut. Diese Blumen haben bald das ganze Unkraut überdeckt und mein Garten hält sich nun von alleine sauber.«

Bevor das l'-ind weiterging, entdeckte es am Waldrand einen dritten Garten voller Giftpflanzen. Der freundliche Gärtner erklärte ihm, was es damit auf sich hatte: »Der Gärtner, der diese Pflanzen angebaut hat, ist ein großartiger Arzt. Er ist der \'(leiseste von uns. Aus den Giftpflanzen in diesem Garten macht er fedizin.«

Jeder Mensch hat Angste - auch der, der Großes vollbringt. Mutig ist nicht, 111er k.eine Angst bat, sondem 111er trotz seiner A i!gsl Schritte setzt, 11111 sie Zf' iibemü1de11.

Angst ist die Vorstellung von dem, wie es nicht kommen soll. Je deutlicher wir uns diese Vorstellung ausmalen - und je öfter wir dies tun -, desto stärker und 1 97

lähmender wird die Angst. Gegen den Impuls der Angst können wir uns kaum schürzen. Wir können ihn uns jedoch zum Freund machen oder ihn überstrahlen.

Vor allem aber stehen wir dauerhafter Furcht nicht schutzlos gegenüber. Wir können verhindern, dass die Angst zu einem Gespenst in unserem L eben wird.

Wir können Angst mit Dankbarkeit überstrah len

Wir können unsere Ängste nicht einfach ausreißen wie Unkraut. Stellen Sie sich vor, Sie schalten das Licht aus und es ist stockfinster im Zimmer. Was können Sie gegen die Dunkelheit tun? Gegen sie zu kämpfen oder zu versuchen, sie zu verdrängen, wäre sinnlos. Sie können die Dunkelheit nur überstrahlen, indem Sie Licht machen.

Angst ist wie die Dunkelheit - sie lässt sich nicht verdrängen. Je härter wir es versuchen, desto stärker wird die Angst. Je mehr Druck wir ausüben, desto größer wird der Gegendruck. Aber wir können die Angst überstrahlen wie das Licht die Dunkelheit.

Die Erklärung dafür ist einfach: U nser Gehirn kann nur einen Gedanken auf einmal denken. Wenn wir uns mit dem Gegenteil von Angst beschäftigen, können wir nicht gleichzeitig Angst empfinden. Das Gegenteil von Angst ist nicht Mut. Denn auch der M utige hat Angst - er handelt trotz seiner Angst.

Gerade deshalb nennen wir ihn ja »mutig«.

Das Gegenteil von Angst ist Dankbarkeit. Sie 111erde11 Jeststelle111 dass Sie keine Angst empfinden kii1111en, 1J1ahrend Sie dankbar sind. Wenn I hnen fünf Dinge einfallen, für die Sie dankbar sein können, dann ist alle Angst wie weggeblasen. Es können »einfache« Dinge sein, wie lhre Fähigkeit zu gehen, zu sehen, zu sprechen, zu lesen, Ihr Auto, Ihre Wohnung, die Menschen, die Sie Lieben und von denen Sie geliebt werden . . .

Allzu oft betrachten wir vieles als selbstverständlich - so lange, bis es uns fehlt. I n dem Moment, in dem wir nicht mehr gehen können, entdecken wir, was für ein Geschenk es ist.

Wir sollten uns auf diese Dinge besinnen, dann werden wir mit diesem Bewusstsein unser Leben bereichern.

G roße Ziele ü berstrahlen die Angst

Ein weiterer Weg, um die Angst zu überstrahlen, ist der, dass Sie sich auf Ihr Ziel konzentrieren. Angst ka1111 11ns n11r dann iihen1Jaltigen, Jl'e1111 11'ir 1111.rere Augen vom Ziel nehmen. Schreiben Sie immer wieder wöchentlich I hre wichtigsten Ziele auf.

Visualisieren Sie außerdem täglich, wie Sie Ihr Leben genießen, wenn Sie diese Ziele erreicht haben.

Sie werden feststelJen, dass Sie keine Angst spüren, solange Sie von Ihren Zielen träumen. Das kostet Sie zwar täglich ein paar Minuten Zeit. Das ist aber nichts im Vergleich zu der Zeit, die es kosten würde, wenn Sie vor lauter Angst bewegungslos herumsäßen.

Zwar kommen die Ängste einige Zeit nach dem Visualisieren zurück - aber Sie stehen ihnen gelassener gegenüber. Und Sie können die Angst als ein Signal nutzen: Jetzt wird es Zeit, wieder an die Ziele zu denken.

Zehn praktische Hilfen

Sollten Sie Angst haben, so lesen Sie diese zehn Punkte: 1 . Fragen Sie sich: Was wurde aus den Ängsten meiner Vergangenheit? Dann wird I hnen bewusst, dass maximal 5 Prozent aller Ängste jemals Wirklichkeit werden. Überlegen Sie, ob I hre Angste wirkbch berechtigt sind - oder ob Sie sich nur Sorgen »machen«, die eigentlich nicht da sind.

2. Schreiben Sie fünf Dinge auf, für die Sie dankbar sind. Sagen Sie sich: Bis jetzt ging alles gut - auch diese Aufgabe werde ich bewältigen.

3.

Die meisten Dinge, vor denen wir uns fürchten, werden - wenn überhaupt

- erst in der Zukunft eintreten. Den heutigen Tag beeinflusst es meist überhaupt nicht. Warum solJten wir also heute schon leiden?

4.

Machen Sie sich bewusst, dass Sie diesen Tag gut bewältigen können; und noch einen Tag. Das Leben besteht aus einer Aneinanderreihung von einzelnen Tagen.

5. \Venn Sie die Angst überkommen sollte, reden Sie so schnell wie möglich mit einem Gewinner. I n der Gegenwart eines Gewinners können wir nur schwer Angst haben. Überlegen Sie hilfsweise, wie eine bestimmte Person jetzt wohl vorgehen würde.

6.

H andeln Sie. Es mag zwar schwierig sein, etwas zu tun, wenn Sie so von Angst erfüllt sind. Aber gerade dann ist es am wichtigsten. Denn:

Die Ketten der Angst driicke11 a111 sch1J1erste11, 111em1 11iir 1mtatig herumsitzen.

7.

Fragen Sie sich niemals, ob Sie die Aufgabe schaffen können. Fragen Sie sich nur: Wie schaffe ich es? Was auch geschehen mag - Sie finden immer eine Lösung.

8. »Züchten« Sie positive VorstelJungen. Träumen Sie Ihren eigenen Spielfilm mit Happyend.

9.

Hören Sie inspirierende Musik. Angst wird dann wie von Licht überstrahlt.

1 0. Schauen Sie in lhr Erfolgs-Journal. Sie erkennen dann schnell, wie gut Sie sind und dass Sie sich keine unnötigen Sorgen »machen« müssen.

Angst kann Gift sein oder Medizin

Letztendlich ist es gar nicht schlecht, eine \\'ohl dosierte Menge Angst als Antrieb zu benutzen. Mit der Angst ist es wie mit dem Gift. Zu viel davon ist lähmend und tödlich, aber ein wenig kann wie eine hilfreiche Medizin wirken.

Darum begrüßen Gewinner den Impuls der Angst, wissen aber zu verhindern, dass Angst sie dauerhaft lähmt.

Gewinner haben festgestellt, dass ein wenig Angst ein guter Antrieb ist. Der Weg, auf dem \vir am meisten lernen und wachsen können, ist vielfach genau der, der mit /\ngst "erbunden ist. Gewinner sagen: » We1111 irh keine A 1wt e111pjinde, bel'Or ich ei11e11 11e11en Schritt setze, so ist das ein Hi11111e1s darauf, dass der S ch1itt, den ich

< �emde setzen JJJiichte, eine N11mt11er Z!' klein Jiir mich isl. < 1

Gewinner betrachten ihre Angst als ein beruhigendes Zeichen dafür, dass sie auf dem richtigen Weg sind. Sie schließen Freundschaft mit ihrer Angst; sie betrachten Angst als mögliche Triebfeder ihres persönlichen Wachstums.

Energieverschwendung









N

N

ist

t für





Katastrophen

Gewinner fürchten sich auch nicht \"Or Katastrophen. Sie wissen, dass es in ihrem Leben Katastrophen und Momente großer Trauer geben wird. iemand bleibt davon verschont.

Aber erstens wäre es eine Zeit- und

zu leiden, ohne

dass wirklich etwas Schlimmes geschehen ist.

Zweitens wissen Gewinner, dass sie genug I<raft und \'(/eisheit finden werden, um auch eine dunkle Zeit zu bewältigen.

Drittens gibt es immer einen euanfang.

Viertens sind Katastrophen - auch wenn wir sie uns nicht freiwillig aussuchen würden - oft im ach hinein ein wichtiger Bestandteil unseres Lebens.

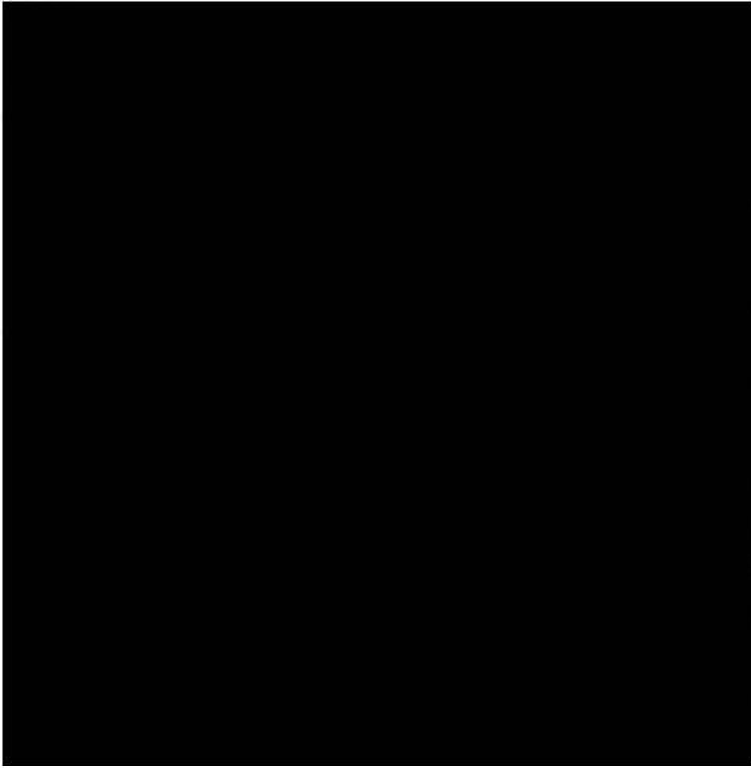
Richard Bach sagt: J>W'as fiir die Raupe a11ssieht J11ie der U11tergm{f!, der Welt, den Sehopfer die Ceb11rt eines Sch111etterli11gs. «

Die hilfreiche G rundeinstellung

Gewinner haben oft einen fast kindlichen Glauben. So glauben sie zum Beispiel, dass es in ihrem Leben eine Art Führung gibt und dass alles einen Sinn hat. Dieser Sinn ist nicht immer sofort erkennbar, oft muss man danach suchen.

Mancher mag eine solche Einstellung als aivität abtun. Aber was ist die Alternative? An Glück oder Pech zu glauben, die ohne Sinn und System über uns Menschen verteilt werden. \'('er sich nicht als Opfer willkürlicher Ereignisse sieht, sondern hinter alJem eine Lehre vermutet, kann viel beruhigter sein.

Während Gewinner einerseits einen tieferen Sinn suchen, betrachten sie sich andererseits im Gesamtzusammenhang des unendlichen Kosmos. Dabei machen sie sich bewusst: Die Erde dreht sich nicht nur um sie. Alle ihre Wünsche, Angste und Katastrophen sind nicht mehr als ein winziger Windhauch im Kosmos der Zeit. Sie sehen das Leben als Spiel. Fehler wiegen im Spiel des Lebens nicht so schwer. Selbst wenn wir einmal \'erlieren, können wir jederzeit ein neues Spiel beginnen.



Was wie ein Widerspruch scheint, ist in Wahrheit ein Paradoxon. Das Leben als Spiel zu sehen und trotzdem den Sinn zu suchen, bedeutet beides: Einerseits eine gewisse Leichtigkeit und einen gesunden Abstand. Dies hilft uns, uns selbst und unsere eher unwichtigen Ängste nicht zu ernst zu nehmen.

Andererseits aber vermittelt der Glaube an einen Sinn tiefes Vertrauen. Die Sinnfrage und die Suche nach der tieferen Lehre verhindern Oberflächlichkeit.

Das eine ohne das andere wäre nicht voUstänclig. Ernsthaftigkeit und spielerischer Abstand ergänzen sich gut. Wer das Leben als Spiel sieht und nach der Lehre sucht, wird nicht übermäßig unter Ä ngsten leiden.

Praxis:

Heute werde ich meine Fähigkeit verbessern, mit Angst umzugehen, indem ich mich zu folgenden Schritten verpAichte: 1 .

1 . Sobald ich von Angst »überfallen« werde, lese ich sofort die zehn Punkte zum U mgang mit A ngst.

2. Ich schreibe heute mindestens fünf Punkte auf, für clie ich dankbar bin. Ich verstehe, dass chronische Angst nicht etwas Willkürliches ist, sondern dass ich entscheide, was ich mit ihr mache. I ch kann sie mit Dankbarkeit überstrahlen, wann immer ich will.

3.

Heute will ich eine andere Betrachrungsweise in Bezug auf Angst annehmen. Ich erkenne Angst als einen nützlichen Antrieb zu meinem Erfolg. Ein wenig Angst zeigt mir, dass ich mich strecke und wachse.

Wenn ich keine Angst vor dem nächsten Schritt hätte, dann wäre dieser Schritt eine Nummer zu klein für mich.

4.

Heute nehme ich mich, meine Wünsche und Ängste nicht zu wichtig.

I ch bin nur ein Teil des Ganzen.



24. Gesetz



24. Gesetz: Konzentriere d ich

auf deine Stärken

Ein Baum litt sehr darunter, dass e r klein, krumm und verwachsen war. Alle anderen Bäume waren im Vergleich zu ihm viel größer und schöner. Er wünschte sich sehnlichst, so zu sein wie sie und auch seine

Baumkrone elegant im \'\1ind tanzen zu lassen.

Aber der kleine Baum wuchs an einer Felswand. Seine Wurzeln hatte er in das bisschen Erde gekrallt, das sich in der Felsritze festgesetzt hatte. Stets fegte ein eisiger Wind durch seine Äste und er bekam die Sonne nur den halben Tag ab, denn ab mittags verschwand sie hinter dem reisen, um all die anderen Bäume auf dem Berghang zu bescheinen. So war er einfach nicht weiter gewachsen

- und haderte mit seinem chicksal.

Als er eines Morgens über das Tal schaute und wohlig die ersten Sonnenstrahlen aufnahm, da begriff er plötzlich etwas, das ihn glücklich machte: Er hatte eine herrliche Aussicht. Kein anderer Baum konnte auch nur ein Zehntel so weit sehen wie er. Die Felswand über ihm beschützte ihn vor Eis und Schnee.

Sein verwachsener krummer Stamm, die knorrigen, aber kräftigen Äste passten genau an den Platz, an dem er stand. Die anderen Bäume drüben auf dem Hang hatten auch ihren Scil und ihren Platz. Er aber war etwas Einzigarciges; er hatte viele, viele Yorreile.

Jeder l\lensch muss lernen, mit den Talenten zu leben, die er hat. Wir müssen uns auf die Dinge konzentrieren, die wir können, haben und verstehen. Oft neigen l\lenschen aber dazu, stärker auf die Dinge zu achten, die sie 11icbt können, nicht haben und nicht verstehen.

U

N

Ein sinnloser Wunsch

Viele denken, das Leben wäre viel einfacher, wenn sie m i t mehr Fähigkeiten, Talenten und einer anderen

atur gesegnet wären. So mag zum Beispiel eine

kränkelnde Person denken, es wäre viel einfacher, wenn sie eine starke Gesundheit hätte - hat sie aber nicht.

Eine allein erziehende Mutter mag sich sagen, dass es bestimmt besser wäre, mehr Zeit mit den Kindern zu verbringen und nicht so hart arbeiten zu müssen

- sie muss es aber.

Wenn Sie fantastisch singen könnten oder eine andere geniale Begabung hätten - wäre dann nicht alles viel einfacher? Die Antwort: Einfacher wäre es wahrscheinlich nicht. Denn für jeden Erfolg zahlen wir einen Preis. Aber das Entscheidende ist: IVir haben 1111r die J ale!lte, die 1J1ir haben.

nd wenn Sie jetzt mehr Geld hätten, eine bessere Gesundheit, einen Liebenswerteren Partner . . . , wäre dann alles leichter? Die Antwort: Sie hätten dann andere Probleme.

Das Entscheidende ist, was wir aus

dem Vorhandenen machen

Was auch immer I hnen das Leben zugeteilt hat: So ist es nun einmal. Nichts und niemand wird das ändern. Sie werden immer finden, dass einige Menschen mehr Talente haben als andere.

Es hilft uns nicht, nach »Gerechtigkeit« zu fragen. Denn wm einen wissen wir nicht genau, welchen Preis die anderen zahlen. Zum anderen haben wir immer auch Talente, über die andere nicht verfügen. Das Ausschlaggebende aber ist, dass es gar nicht so sehr auf die Begabungen ankommt. Viel J1Jichtiger ist, J/las ll'ir a11s dem 111achen, was 11/ir haben.

Sie können zu H ause sitzen und sich andere Begabungen wünschen - aber das wird die Zukunft nicht verändern. Es ist wie bei einer Partie Poker. Der Spieler mit den besten Karten - der G lück hat - wird nur kurzfristige Erfolge 206

verbuchen. Letztendljch wird immer der beste Spieler gewinnen - also der, der das Spiel am besten kennt und am besten spielt.

Wenn Sie nicht die gleichen Talente haben wie Ihre Mitmenschen, dann müssen Sie möglicherweise andere Wege gehen.

Es gab einmal einen Schüler, der konnte im Fach Englisch nicht

mithalten.

Die Art der Schule, eine Fremdsprache ZU vermitteln, lag ihm einfach rucht. Er war der Schlechteste seiner Klasse. Er hat sich oft gewünscht, etwas mehr »Gefühl für Fremdsprachen« zu haben. Dann lebte er einige Zeit in den USA. H eute spricht er viel besser Englisch als alle seine Schulkameraden.

Es ist niemals die Begabung allein, die den Ausschlag gibt. Wichtiger ist das, was wir mjt unserem Leben tun.

Ausdauer ü bertrumpft Begabung

Wir sollten uns davor hüten, Begabungen anderer Menschen z u glorifizieren.

Denn meist wissen wir nicht genau, wie stark der Erfolg anderer auf Begabung und wie stark er auf hartes Trairung zurückzuführen ist.

Gewinner sind sich jedenfalls darin einig, dass außergewöhn]jche Spitzenleistungen vor allem auf Training zurückzuführen sind. Das wollen viele J\lenschen nicht wahrhaben, denn dies würde ihnen ihre »beste« Entschuldigung nehmen: nicht diszipliniert trairueren zu müssen, weil das Talent fehlt.

Unabhängig von den Karten, die Sie haben, können Sie das Spiel gewinnen.

Vielleicht dauert es etwas länger und Sie müssen etwas härter daran arbeiten.

Aber mit genügend Entschlossenheit und Ausdauer finden Sie immer einen Weg, um an I hr Ziel zu gelangen. Wenn sich I hnen H inderrusse in den Weg stellen, dann werden Sie um sie herumgehen, darunter hinwegkriechen oder darübersteigen. Jemand, der sich nur auf seine guten Karten verlässt, wird resigruert vor einem Problem stehen bleiben und sich bessere Karten wünschen.

Beginnen Sie von dort aus, wo Sie gerade sind; wie auch immer I hre Situation aussehen mag. Und sorgen Sie dafür, dass Sie es besser machen - jeden Tag ein werug. Ein Stein nach dem anderen. Warten Sie nicht auf bessere Umstände

- schaffen Sie sich die U mstände, die Sie wollen.

N

Niederlagen







Stärken und Schwächen

Jeder von uns hat Stärken und Schwächen. Viele konzentrieren sich auf ihre Schwächen und meinen, darin den Grund zu finden, warum sie nicht erfolgreich sein können. Die gute N achricht lautet: Für unseren Erfolg sind die meisten Schwächen völlig bedeutungslos. Der beste Rosenstra11ch ist nicht der 111it den 11'e11igsten Domen, sondern der 111it den priicbt{f!,slen Bliite11. iemand ist reich geworden, nur weil er seine Schwächen abgebaut hat. Nicht die Schwächen, die Sie in den G ri ff bekommen haben, machen Sie reich, sondern I hre Stärken.

\Xfenn Sie eine Schwäche abgebaut haben - was haben Sie dann erreicht?

ichts, außer dass Sie diese Schwäche nicht mehr haben. Sie haben dadurch nicht mehr Geld oder Erfolg. Sie sind so la1w D11rchscb11itt, his Sie lbre Stiirken weiterenh11ickelt hahm Wir sollten unsere Stärken ausbauen, das macht uns reich.

Hadern Sie nicht mit Ihren Schwächen. Es gibt unzählige Menschen, die genau mit dieser Schwäche glücklich gelebt haben - garantiert. ie können natürlich I hre Schwächen auch nicht ignorieren, sonst werden diese i hren Erfolg zerstören.

Aber Sie können eine Lösung finden. \('enn Sie kein guter Buchhalter sind, so stellen Sie einen Buchhalter ein. A111 besten betrachten Sie Ihre Schmfrben als Chance, 11e11e IF'1w Zfl geben 1111d 111it Menschen Zft koopniere11, die <�enart dort Slii1ken haben.

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken und bauen Sie diese aus. Suchen Sie sich Menschen, die Sie auf dem Gebiet Ihrer Stärken trainieren können. Schlie

ßen Sie sich mit ihnen zusammen und lassen ie sich von ihnen inspirieren.

U nsere Taten verfolgen uns

Natürlich werden Sie feststellen, dass Sie die meisten Umstände selbst z u verantworten haben. Das trifft auf die guten wie auf die weniger

wünschenswerten zu. Dabei kommt es auf den Zusammenhang und die Perspektive an. Möglicherweise können auch Fehler und in Zukunft einen Sinn ergeben.

Es ist wie bei einem Kartenspiel. Eine Karte alleine ist weder gut noch schlecht.

Erst das Gesamtblatt entscheidet darüber, wie die Karten zusammenpassen.

Sie können einiges in I hrem Leben ändern - ändern Sie es. Manches werden Sie nicht so schnell oder gar nicht ändern können oder wollen - akzeptieren Sie das. Und lernen Sie, das eine vom anderen zu unterscheiden. Lernen Sie dabei die Vorteile zu erkennen, die sich \•iel fach hinter » achteilen« Yerbergen.

Was lange Zeit belächelt und verspottet wurde, kann eines Tages zu I h rem Markenzeichen werden.

Der unselige Vergleich mit anderen

Wir vergleichen uns mit anderen in der Hoffnung, dabei gut abzuschneiden.

Tatsächlich stellen wir bei dem Vergleich häufig fest, dass \vir anderen überlegen oder unterlegen sind. Beides ist wenig hilfreich.

Stellen wir fest, dass wir überlegen sind, so halten wir uns unter Umständen für erfolgreich. Dabei ist der angelegte laßsrab fra,t,l"\.vürdig. Denn möglicherweise haben die anderen aufgehört, sich weiter zu entwickeln. 1 n dem Fall würden wir uns nur hinter dem J\1isserfolg anderer verstecken.

Aber auch wenn wir bei dem Vergleich unterliegen, ist das wenig hilfreich.

Und wir können immer Menschen finden, die uns auf bestimmten Gebieten überlegen sind. In diesem Fall 1•erlierm J11ir 111��lichem•eise A fot 1111rl Selbsll'ertn111m. Jr'er sich dalf,egt11 m!f" sich ko11zentriert, erke1111t seine Einz��mtif.keit. E-:,in I 'er;_�leich ist damm IJ'eder sinm•oll 11och 111iiglich. IT"ir dii1.fen 11ns /III/" nach 11/ISl'rell ez�enen 1\ laßstiibm het1rleilen.

11'/ir sollten 1111s tlll der Person 111esse11, die ll'ir sein kiin11/m.

Einzigartig keit

Kein anderer ist so wie Sie.

iemand kann - und wird - genau die Aufgaben

erfüllen, die nur Sie auf I hre \'\'eise erfüllen können. Es kommt dabei auf die persönlichen Erfahrungen und die Mischung I hrer Fähigkeiten an.

Vielleicht wenden Sie ein: »Aber das, was ich bisher getan habe, hätten auch andere tun können.« Erstens ist das sehr unwahrscheinlich. Aber viel wichtiger ist etwas anderes: Sie haben es getan! Sie und kein anderer. Und so wird es auch in Zukunft sein.

N

N

N





Ihren Platz kann kein anderer !llensch ei1111eh111en. Je weniger Sie sich mit anderen vergleichen und sich auf sich selbst konzentrieren, desto mehr erkennen Sie I hre Einzigartigkeit und Ihre Vorteile. lf? iinschen Sie sich 11ie111als die Stiirken anderer 1\Ienschen, so11der11 ba11en Sie Ihre e1��ene11 Stiirken a11s.

I m Übrigen entstehen aus dem Vergleich mit anderen oft eid und Eifersucht.

Neid

eid entspringt immer dem Gefühl, anderen unterlegen zu sein. Die Voraussetzung ist also mangelndes Selbstbewusstsein. Der vermeintlich Unterlegene sucht nun nach Wegen, mit denjenigen zu kommunizieren, die sich in seinen Augen auf einer höheren Ebene befinden. Indern er sie beneidet, stellt er eine Verbindung zwischen ihnen her.

Wer sich unterlegen fühlt, hat nur zwei Möglichkeiten, um mit dem Überlegenen in Verbindung zu treten: Er steigt zu dem anderen auf, oder er zieht ihn zu sich hinab. Es gibt zwei Möglichkeiten, zu dem höchsten Gebäude der Stadt zu kommen. Wir reißen alle anderen Gebäude nieder, oder wir arbeiten an unserem eigenen. Menschen, die sich nicht zutrauen, auf eine höhere Ebene zu gelangen, sind bemüht, andere zu sich herabzuziehen. Dabei unterstellen sie ihnen viel Schlechtes, denn es fallt schwer, einen guten Menschen zu berauben.

Das Schlimme am

eid ist nicht nur die H erabwürdigung der Erfolgreichen. Es ist vielmehr so, dass der eidische sich selbst die Möglichkeit nimmt, sich zu verbessern. Statt seine Ebene zu verlassen, nutzt er seine Energie, um an lere herabzuziehen.

Eifersucht

Übertriebene Eifersucht ist eine Form von Selbstzweifel und A ngst, nicht gut genug zu sein. Auch dieses Gefühl entsteht, wenn man sich übermäßig mit anderen vergleicht. l n vielen Partnerschaften gibt es schlimme Eifersuchtsszenen.

Das Tragische dabei: Statt seine Energie einzusetzen und sich für den

anderen 2 10

N

N

interessant zu machen, versucht der Eifersüchtige zu fesseln. Das aber wird vom anderen früher oder später als Schwäche erkannt. Damit e1zeugt Eifers11cht stets das, 11ias sie Z!' 11erhindem s11cht: Sie treibt den Partner vot1 ei11e111 fort.

Es existiert der I rrglaube, dass Eifersucht ein untrügliches Zeichen für wahre Liebe sei. Das ist falsch: Wo Angst regiert und Abhängigkeit bestimmt, kann Liebe nicht gedeihen. Uebe ßrdett 1111d gibt Freiheiten, Iiifer.mcht J11ill a11ketlet1, läh111e11

1111d ersticke11.

Der Eifersüchtige will sein Selbstbewusstsein an semem Partner festmachen. Damit degradiert er andere Menschen zu einer Krücke, mit deren Hilfe er einigermaßen aufrecht gehen will. Aus Angst, nicht noch einmal die »richtige«

Person zu finden, klammern manche Menschen in unwürdiger \X'eise lange Zeit. In lr'ahrheit ha11delt es sich aber 11111 die A11gst, selber jiir de11 Richtigen nicht ,�11/ ,�e1111,g z11 sei11.

Wer sich in tiefstem Herzen minderwertig fühlt und sich selbst verachtet, wird diese Verachtung auf den anderen übertragen. Süchtige befinden sich auf der Suebe. Eifer-Süchtige suchen einen G rund, sich zu ereifern. So ll'ie der eidische de11 Reichen zerstören 111ill, so zerstört der Eifersiichtige sein Cliick und das Gliick des c111geblich geliebten Menschen.

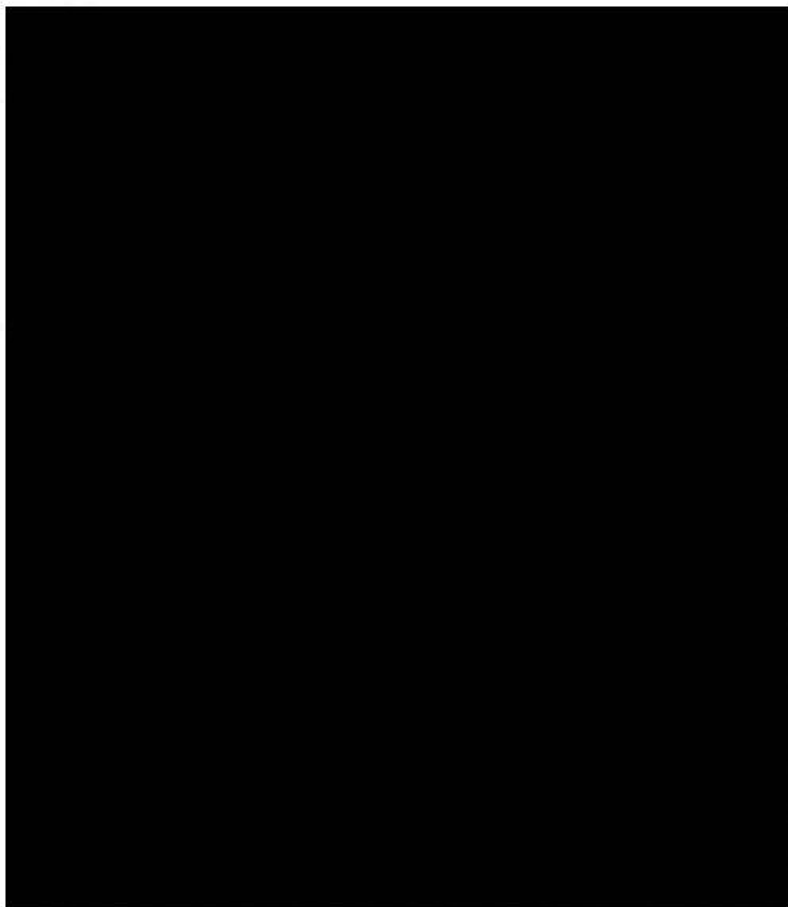
Zwar gibt es Personen, die das Vertrauen des anderen missbrauchen. Aber auch dann ist Anketten keine Alternative. \'\Tenn man nicht zusammenpasst oder die Bedürfnisse des anderen nicht erfüllen kann, dann ist es gut, sich zu trennen.

Warum sollte sich jemand so erniedrigen, dass er versucht, einen Menschen zu binden, der seinen Wert nicht erkennt bzw. seinen Wert nicht würdigt?

Es macht keinen Sinn, Verständnis für einen Eifersüchtigen zu zeigen oder gar auf seine Forderungen einzugehen. Denn die Heilung von Eifer-Sucht liegt nicht in anderen i\Ienschen, sondern immer in ihm selbst. Der Eifersüchtige muss lernen, sich auf sich selbst und seine Stärken zu konzentrieren.

Wenn wir erkennen, wie viel Schönheit und Potenzial in uns liegt, empfinden wir Dankbarkeit, Glück und Frieden. Für Eifersucht und eid ist dann

kein Platz.



[redacted]

Wahrscheinlich können Sie nicht auf einen Schlag Ihre Gesamtsituation ändern.

Aber verschwenden Sie keine Zeit und Energie damit, sich eine andere Situation zu wünschen, sondern fangen Sie einfach an. H andeln Sie. Es gibt Dinge, die können Sie nicht verändern, weil sie nicht in Ihrer Gewalt liegen. Vergeuden Sie auch hier keine Energie. Konzentrieren Sie sich auf die Dinge, die Sie tun können.

Gewinner malen das Bild ihres Lebens mit den Farben, die sie haben. 1\ber sie malen es gut.

Praxis:

Ich werde heute meine Fähigkeit trainieren, mich auf meine Stärken zu konzentrieren, indem ich mich zu folgenden Schritten verpAichte: 1 . lch mache mir bewusst, dass mein Erfolg nicht so sehr von meinen Talenten abhängt, sondern davon, was ich daraus mache. I ch hadere nicht mit meinem Schicksal.

2.

Ich erstelle eine Liste mit allen meinen Stärken und Schwächen. Für meine Schwächen linde ich eine Lösung. Ich konzentriere mich dar

;iuf, meine Stärken auszubauen, indem ich mich mit i\lenschen umgebe, die mich fördern können.

3.

Ich betrachte meine gesamte Lebenssitu;ition und überlege mir, was ich ändern kann. Dann lege ich mir einen Plan zurecht. Was getan werden kann, schiebe ich nicht auf, sondern tue es sofort.

4.

l\lit den Dingen, die ich nicht ändern kann, linde ich mich ab. l ch lächle heute auch, wenn es regnet, denn ich weiß, wenn ich nicht lächle, wird es trotzdem regnen.

5.

Ich überprüfe, ob ich neidisch oder eifersüchtig bin. Diese Gefühle lassen sich nicht verdrängen. Aber ich kann sie überstrahlen, indem ich mich auf meine Einzigartigkeit und mein Potenzial konzentriere.

I ch beantworte mir heute die Frage schriftlich: »Warum weiß ich, dass ich einzigartig bin)«

25. Gesetz

N

25. Gesetz: Gib und vergib

Seit vielen Jahren lebte eine weise Frau allein in den Bergen. Eines Morgens fand sie einen äußerst wertvollen Stein im Geröll eines Baches. Wenig später traf sie auf einen hungrigen Wanderer. Als sie ihren Rucksack öffnete, um einige Brote herauszunehmen, fiel das

Auge des \Xfanderers auf den Stein. Er hatte noch nie etwas derartig Wundervolles gesehen. Er konnte seine Augen kaum abwenden. Da beschloss die weise Frau spontan, ihm den Stein zu schenken.

Der Wanderer zog bald darauf glücklich seines Weges. Durch den Verkauf des Steins würde er schnell so viel Geld bekommen, dass er bis zu seinem Lebensende nicht mehr würde arbeiten müssen.

Aber nach ein paar Tagen kam er zurück und suchte so lange nach der weisen Frau, bis er sie gefunden hatte. Er gab ihr das J uwel zurück und erkläne:

»Ich habe viel nachgedacht. Ich weiß, wie unendlich wertvoll dieser Stein ist.

Aber ich gebe ihn dir zurück in der Hoffnung, von dir etwas viel Wertvolleres zu bekommen. I ch hätte gerne, was du in dir hast, das es dir ermöglichte, mir diesen Stein zu schenken.«

Es ist ein weit verbreitetes Ziel, sein Leben im ÜberAuss zu genießen. Aber der eigentlid1e Sinn des Wortes »ÜberAuss« entgeht vielen: Es bedeutet, dass wir nicht alles festhalten, sondern etwas wegfließen lassen.

Alles ist Energie, und Energie muss fließen

ichts ist statisch. Unser Körper, die Welt und das Universum unterliegen einem dynamischen und fortwährenden Austausch. \Xfenn dieser Kreislauf unterbrochen wird, ist L eben nicht mehr möglich. Leben ist Fluss, Über-Fluss.

Ständig fließt uns etwas zu und ständig A ießt etwas ab. Gehen 1111d l'\fehmen ist so1J1it 2 1 5


N


N


S


M



das zentrale Thema Hnseres Lebens. Geben und Nehmen sind ein und dasselbe, denn sie bilden lediglich andere Aspekte des Energiefl usses im Universum.

Leben kann nur so lange existieren, wie Energie fließt. \X/er den Fluss unterbricht, verhindert Überfl uss und beeinträchtigt und stört die Intelligenz der atur. Je mehr wir geben, umso lebendiger sind wir.

Auch jede Beziehung ist ein ständiges Geben und ehmen. Auch hier gilt

es, den Energiekreislauf möglichst hoch zu halten. Je 1J1ehr 111ir gebe11, desto mehr u•erden 1J1ir e111pfa11gen. Denn es ist ein weiteres Gesetz des Lebens, dass sich alles multipliziert, wenn es gegeben wird. Je 111ehr ein Gehen 1111d 1\reh111en praktiziert 1vird, desto besser ist die Bezjeh111ig.

Die Gesetzmäßigkeit des Gebens ist ganz einfach: Wenn ie Freude wollen, sollten Sie zuerst anderen Freude geben. Wenn Sie]jebe wollen, lernen Sie, Liebe zu geben. Wenn Sie Aufmerksamkeit erhalten wollen, geben Sie Aufmerksamkeit. \'('enn Sie materiellen Überfl uss erzielen wollen, helfen Sie anderen, so dass diese \X'oblstand erlangen. Der einfachste \'(leg, reich zu werden, ist, anderen dabei zu helfen, das zu bekommen, was sie wollen.

Segnen Sie andere

Wenn Sie mit den guten Dingen des Lebens gesegnet werden wollen, lernen Sie, andere still zu segnen. Zu segnen ist ein Brauch aus dem Altertum, der sich weitgehend verloren bat. Reisende wurden gesegnet. Die Speise wurde gesegnet.

Die Familie und die Freunde wurden gesegnet. Der Segen von Vater und [utter war in manchen Kulturen noch wichtiger als das Erbe.

Die l dee scheint altmodisch und mutet spirituell an. Aber sie hat einen Sinn.

Wenn alles aus Energie besteht, dann gilt das auch für unsere (egens-)Wünsche. Jeder Wunsch hat die Tendenz, Gestalt anzunehmen. IF'ii11sche11 Sie allen Me11sche11, de11en Sie h�geg11e11, ei1ifach das Beste. Wünschen Sie ihnen still Freude, Glück, Wohlstand und Gesundheit. Wünschen Sie ihnen viele fröhliche Tage.

Sie //'erden sehen, dass Sie 111it Ihrerpositim1 E11er1/e tatsiich/ich /}.i11J711ss nehmen lllld elll'tiS zw11 /3essere11 1•erai1dem. i\ l an wird Ihre Gegenwart mehr schätzen und sich 2 1 6



N



in I hrer ähe wohler fühlen. Die anderen werden spüren, dass Sie es gut meinen. U nd man wird I hnen mehr Gefühle des \'\!ohlbefindens und des G lücks zurückgeben.

Die schöne Gewohnheit, etwas zu schenken

VieUeicht wollen Sie es sich zur Gewohnheit machen, jedem, den Sie besuchen oder der Sie besucht, etwas zu schenken. Es kann eine l<.Jeinigkeir sein. Eine Blume oder eine Karte. Die Fotokopie eines tiefgründigen Satzes oder eines Gedichts. Es kann ein Buch sein. Oder ein Kontakt mit Adresse, die dem anderen weiterhelfen kann.

Wäre es eine gute Idee, niemals ein anderes Haus zu besuchen, ohne irgendetwas mitzubringen? Mindestens ein Kompliment oder einen Segenswunsch. Es ist so leicht zu zeigen, dass wir uns über das \'Vohl des anderen Gedanken gemacht haben. Die besten Gespräche beginnen oft damit, dass der Gesprächspartner sagt: »Ich habe mir Gedanken über dich gemacht. Ich glaube, das könnte dir gefallen oder helfen . . . «

Trej]en Sie die H11tscheid1mg, jede111, 111it de111 Sie i11 Kontakt ko111t11e11, e/111as Z!' geben.

Solange Sie geben, werden Sie empfangen. U nd je mehr Sie empfangen, desto größer wird Ihre Fähigkeir zu geben.

Ver-Geben

Das Ver-Geben ist die hohe Kunst des Gebens. Es ist ein Schlüssel zu den höheren Stufen unserer geistigen und spirituellen Entwicklung. Tatsächlich wird kaum etwas so sehr unsere Energie blockieren und berfluss verhindern wie der anhaltende Hass und G roU gegen eine andere Person.

Solche negativen Emotionen rauben uns Glück und Frieden und sind eine Hauptursache für psychosomatische Krankheiten. Auch negative Gefühle haben die Tendenz, sich zu materialisieren. Sie richten sich in erster Linie gegen uns selbst, machen krank und verkürzen das Leben.





Zu vergeben wird nicht immer leicht falien - je nachdem, was vorgefallen ist. Aber ist es n.icht wichtiger, aus unserem Leben ein

Meisterwerk zu machen, als Groli- und H assgefühlen nachzugehen? Wir soliten alien \'ergeben: uns selbst, unseren Eltern, unserem Partner und allen übrigen Menschen.

Vergeben wir uns sel bst

Wir sollten uns selbst alle Fehler und Dummheiten vergeben. Vergessen wir nicht, dass wir nicht perfekt sind und es auch nie sein werden. Wir werden immer Fehler machen. Und das ist gut so. Wenn wir uns selbst nicht gram sind, werden wir aus ihnen lernen und wachsen. Fehler können uns blockieren, wenn wir uns nicht vergeben. Viele Menschen sind sogar daran zerbrochen.

Chronische Reue und Bedauern von eigenen Fehlern sind Anzeichen eines schwachen Charakters. Denn Reue wird allzu leicht als Entschuldigung dafür verwandt, dass wir nicht vorankommen. ach dem l\lotto: »Ich habe aufgrund meiner Fehler zwar keine Erfolge erzielen können - aber ich gräme mich doch ordentlich, das macht mich wertvoll.«

Sich selbst gegenüber nachtragend zu sein, ist kein Ersatz für ein glückliches Leben. lf/ir sollten 11erga11ge11en Fehlem nicht die Jlvlacht iiher unser heutiges Lehen gehen.

Wir sollten uns vergeben und Fehler als das sehen, was sie sind: wichtige Bestandteile in unserem Reifcprozess. Ohne diese Fehler wären wir nicht die Person, die wir heute sind.

Vergeben wir unseren Eltern

Viele Ienschen haben ihren Eltern nicht \'ergeben. Und so leiden sie noch nach Jahren unter Ungerechtigkeiten, Unfreundlichkeiten und Grausamkeiten, die diese ihnen zugefügt haben. Ei11 lehe11sla1t�er Groll ist ein Zftf11rchtharer Preis jlir ehms, IJ'as 1JJir soll'ieso nicht mehr äi1dem kii1111e11.

Dazu kommt etwas sehr \Vichtiges: Erst 111e1111 ll'ir 1111sere11 Eltern 11e1;�elm11 1verden IJ'ir ll'i1klich em•achsen. Bis zu diesem Zeitpunkt bleiben wir Kind, weil wir 2 1 8

emotional noch von unseren Eltern und von dem, was diese uns zugefügt haben, abhängig sind. i ndem wir ihnen vergeben, befreien wir uns selbst. Erst jetzt werden wir wirklich erwachsen. Wir müssen uns über eventuelle Schmerzen der l...::indheit erheben und sie loslassen. Dies gelingt uns am ehesten, wenn wir uns vergegenwärtigen, dass unsere Eltern ihr Bestes taten - mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln.

Vergeben wir unserem Partner - so schnell wie möglich Solange wir

negativen Gedanken und Groll unnötigen Raum in unserem l(opf geben, leben wir weiter in der Vergangenheit. Wir können die Schönheit des Moments nicht sehen. L jebe ka11n nicht existieren, solange Groll herrscht.

Es ist zum Beispiel eine große Dummheit, wenn sich Partner nicht so schnell wie möglich vergeben. Die L iebe ll'ird ge1J1issem1aßen eine Zeil la1{� !'erschohen.

\X'arum? Oft will man nicht sofort verzeihen, weil der andere dann seine »Lektion nicht erhält« und »die gleiche Sache womöglich bald wieder macht«. N ach außen tut man dann so, als wäre es einem noch unmöglich zu verzeihen. Das Ganze sei »noch zu frisch« . . . Dabei sollten wir uns klar machen, dass J11ir die Macht haben - und nicht eine vergangene Tat.

Man denkt, dass rasches Verzeihen der eigenen Macht schadet. Aber durch Liebesentzug zu strafen ist falsche l\facht. Auf dieser Grundlage kann keine Liebesbeziehung wachsen. Tatsächlich ist das Gegenteil der Fall. Je eher JJJir mc zeihen, desto eher //'erden IJlir IJ! ieder,�enießen - den Alomenl 11nd die Liehe.

Eine kl uge Frau sagte dazu: »Ich werde ihm irgendwann doch verzeihen.

Dann kann ich es auch gleich tun.« H ierfür ist es hilfreich, sich auf die guten Seiten des Partners zu konzentrieren. \'{'enn Sie sich zehn Dinge in Erinnerung rufen, die Sie an I hrem Parmer lieben, ist der Groll meist schon viel schwächer.

N atürlich kann etwas vorfallen, das ein weiteres Zusammensein nicht ratsam erscheinen lässt. Aber selbst wenn man sich trennt, sollte man so schnell wie möglich vergeben.

N

S

Vergeben Sie auch a l len übrigen Menschen

Geben Sie l hre Vergebung ausnahmslos allen, die I hnen jemals irgendetwas Böses, Grausames und Dummes angetan haben. Wahre

Vergebung - dieser hohe Akt des Gebens - ist in seiner atur zunächst ein selbstsüchtiger AkL Denn in erster Linie geht es gar nicht um die Person, der Sie vergeben, sondern um Sie selbst. Es i;eht um Ihr G lück, I hren Erfolg, I hren Seelenfrieden, und es geht um Ihr Leben und I hre Zukunft.

Es ,�iht ka11111 ehms Dii111meres, als ei111,111 i\J enschen Z!' ,�rollen, dem Sie l'oll<� ��eil sind.

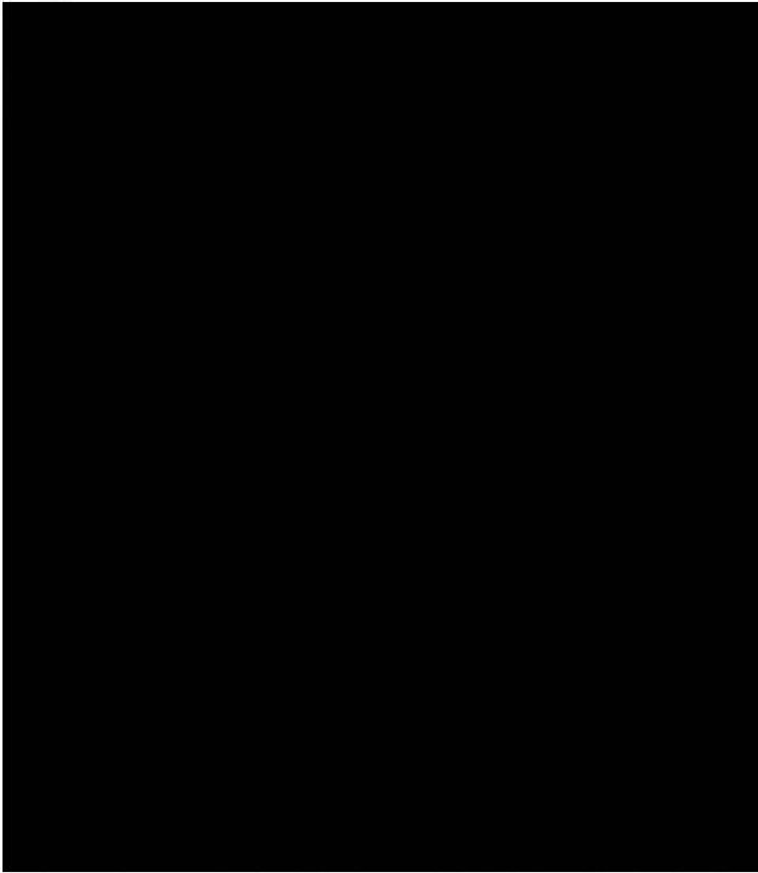
Dadurch zerstören Sie die Qualität eines Moments in Ihrem Leben - und der andere weiß noch nicht einmal etwas da\·on.

Wer lange grollt oder gar H ass entwickelt, schwächt sich. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Idee entsteht, man konnte wegen dieser betreffenden Person nicht erfolgreicher werden. Wem wir die Schuld geben, geben wir die Macht. Solange wir andere für unsere Situation verantwortlich machen, blockieren wir unsere eigenen Kräfte und verhindern eigenen Erfolg.

Die Praxis

Vergeben Sie zuerst in 1 hrem] !erzen. Lernen Sie, besonders diejenigen zu segnen und ihnen Glück zu wünschen, die Sie verletzt haben. Vergeben Sie innerlich jedes l\lal, wenn die Erinnerung an die Taten zurückkehn. ie werden erleben, dass diese Erinnerungen bald ihre Macht über Sie verlieren. Darüber hinaus können Sie ein Telefonat oder ein persönliches Gespräch mit der Perscm führen. Vermeiden Sie aber Diskussionen, und lassen Sie nicht zu, dass der andere sich rechtfertigt. Sagen Sie einfach, dass Sie nur anrufen, um den anderen wissen zu lassen, dass Sie ihm vergeben.

Die letzte Möglichkeit ist die, einen Brief zu schreiben. Ü bernehmen Sie darin die \·olle Verantwortung. Zwar hat der andere [hnen möglicherweise etwas angetan, aber es lag und liegt immer noch an Ur nen, wie Sie dieses Ereignis interpretieren und wie Sie darauf reagieren. Stellen Sie klar, dass Sie keine Ent-220


[redacted]

schuldigung für Ihre jetzige Situation suchen. Entschuldigen Sie sich für Ihren Anteil an dem, was geschehen ist. Teilen Sie vor allem mit, dass Sie alles vergeben, was der andere Ihnen angetan hat. Und wünschen Sie ihm oder ihr alles Gute.

Gev;inner üben sich in der Kunst des Gebens. Und sie praktizieren das Vergeben. Beides adelt sie und macht aus ihnen freundlichere, mitfühlendere und gewinnendere Menschen. Zu geben ist die Voraussetzung für wahren Überfluss, Glück und Frieden.

Praxis:

Heute i.ibe ich mich in der Kunst zu geben und zu vergeben, indem ich mich zu folgenden Schritten verpflichte:

1 . Jeden, den ich heute treffe, m.it dem ich telefoniere oder an den

ich denke, segne ich und wünsche il1r oder ihm Freude, Glück, Erfolg, Gesundheit und Spaß. Ich sende ihm positive Energie.

2. Jedem Menschen, den ich heute besuche, bringe ich ein Geschenk mit. Ich bringe ihm etwas Materielles, gute Wünsche, gut durchdachte Komplimente oder eine I dee. All dies wird dem anderen zeigen, dass ich ernsthaft an ihrem oder seinem Wohl interessiert bin. l ch praktiziere und demonstriere Überfluss.

3.

Meinem liebsten Menschen mache ich heute ein außergewöhnlich durchdachtes Geschenk. I ch tue das, weil ich einfach Spaß an ihrer oder seiner Freude habe.

4.

I ch schenke heute Vergebung. Dieses Geschenk mache ich vor allem mir selbst. leb überlege, gegen wen ich Groll hege. Ich vergebe dieser Person in meinem H erzen. Dann rufe ich diese Person an oder schreibe ihr heute einen Brief - am besten sofort. H eute werde ich gegen niemanden negative Gefühle hegen. l ch befreie mich damit selbst.



26. Gesetz

N

S

26. Gesetz: Gehe klu g mit deinem

Geld um

Eines Tages fand ein armer Farmer ein goldenes Ei i m est seiner Gans.

Er dachte sofort, dass ihm jemand einen Streich spielen wollte. Sicherheitshalber brachte er das Ei trotzdem zum Goldschmied. Es stellte sich heraus, dass es tatsächlich aus reinem Gold war.

Der Farmer verkaufte das Ei und bekam "iel Geld dafür. Am Abend gab er ein großes Fest. Im Morgengrauen stand die Familie auf, um zu sehen, ob die Gans eventuelJ ein weiteres Ei gelegt hatte. Und tatsächlich lag wieder ein goldenes Ei im N est. Dies wiederholte sich mehrere Tage lang.

Zunächst konnte der Farmer sein G lück nicht fassen. Aber er war ein habgieriger Mann. So wolJte er sich bald nicht mehr mit einem einzigen Ei pro Tag zufrieden geben. Er lief in den Stall und schlachtete die Gans, um alle Eier auf einmal herauszuholen. Aber alles, was er fand, war ein kleines, in der Entstehung begriffenes Ei.

Und die Moral von der Geschicht'? Töte deine Gänse nicht.

Wohlstand ist unser Geburtsrecht. N ie war es so leicht wie heute, wohlhabend zu werden. »Aber warum sind dann nicht mehr Menschen reich?«, könnten Sie fragen. Die Antwort: »Weil die meisten Menschen ihre Gänse schlachten.«

Die Gans in der Fabel steht für unser Kapital und die goldenen Eier für Zinsen. Ohne Kapital keine Zin en. Die meisten Menschen geben ihr ganzes Geld aus. Viele geben sogar noch mehr aus - und machen Schulden. So können sie niemals eine G ans züchten. Sie töten bereits ihre kleine, junge Gans, noch bevor sie jemals goldene Eier legen kann.

Wir suchen komplizierte Strategien, statt uns auf einfache, a ltbewäh rte Wah rheiten zu besinnen

Die Grundsätze für den Aufbau von Wohlstand sind leicht zu verstehen. Wir müssen einfach weniger ausgeben, als wir verdienen. Das Geld, das wir nicht unbedingt zum Leben brauchen, können wir für Konsumgüter ausgeben, oder wir können es sparen, um eine Gans zu züchten.

Wir müssen akzeptieren, dass wir nicht alles wirkl.ich brauchen, was wir wollen. Dazu gehört, dass wir uns selbst gegenüber ehrlich sind: Was brauchen wir wirklich? Die meisten von uns haben Geld übrig. Die Frage ist, was wir damit tun. Geben wir dieses Geld aus für i \fobel, Autos, Reisen, Entertainment, oder investieren wir?

Sie sparen, oder Sie geben alles aus. So einfach ist das. Angenommen, Sie ziehen in sieben Jahren Bilanz. Wie wird es um l hrc finanzielle Situation aussehen? Haben Sie eine Gans geschaffen, oder haben Sie Ihre kleinen Gänse geschlachtet?

Haben Sie Anlagevermögen aufgebaut, oder haben Sie lhr Geld für viele Dinge ausgegeben, die später wertlos sind?

So macht sparen Spaß

Sorgen Sie dafür, dass Sie sich selbst bezahlen. Wenn wir Brötchen kaufen, bezahlen wir den Bäcker. Wenn wir Obst kaufen, den Obsthändler. Wann aber bezahlen wir uns selbst? Antwort: Wenn wir sparen. Viele Menschen haben aber einfach nicht die Disziplin, um regelmäßig zu sparen. 1 l icr hilft ein einfaches System.

Eröffnen Sie ein Ganskonto. Richten Sie dann einen Dauerauftrag von I hrem Girokonto auf dieses Sparkonto ein. So überweisen Sie sich regelmäßig am Anfang eines Monats mindestens 1 0 Prozent. Dieses Geld investieren Sie und greifen es niemals an.



Der Spaß sollte dabei nicht zu kurz kommen. Richten Sie sich darum auch ein Spaßkonto ein. H ierauf überweisen Sie ebenfalls regelmäßig einen bestimmten Prozentsatz: z.B. 5 - 1 0 Prozent. Und dieses Geld geben Sie ohne schlechtes Gewissen aus. Auf diese Weise haben Sie für beides gesorgt: Sie leben jetzt gut und investieren für Ihre Zukunft.

Sparen Sie von jeder Gehaltserhöhung

I st l hnen auch schon aufgefallen, dass unser Lebensstandard parallel zu unserem Einkommen steigt? Dabei ist es doch unbefriedigend, wenn Sie immer mehr verdienen, aber l hr Vermögen nicht nennenswert wächst. J\uch hier gibt es einen einfachen Trick.

Von jeder Gehaltserhöhung sollten Sie 50 Prozent auf das Sparkonto überweisen. Da Sie noch an l h r jetziges Einkommen gewöhnt sind, bedeutet das keinen Verzicht. Sie gewöhnen sich so eben nur an eine »halbe Gehaltserhöhung«. I hre Sparrate erhöht sich auf diese Weise mit jeder Gehaltserhöhung rasant - ohne dass Sie l hren Gürtel enger schnallen müssten.

Wenn Sie selbständig sind

Selbständige, vor allem FreiberuAer, behaupten immer wieder, sie könnten keine bestimmte Summe sparen, weil ihr Einkommen zu stark schwanke. Eine solche Aussage ist nicht nur falsch, sie ist sogar gefährlich. Denn ie offenbart, dass die

\\�chtigstc Finanzregel jedes Selbständigen nicht angewendet wurde.

Sie müssen gleichzeitig Firma und Angestellter sein. Diese Trennung müssen Sie gedanklich vornehmen, aber auch buchhalterisch. Dazu brauchen Sie mindestens zwei verschiedene Girokonten: ein Firmenkonto und ein Privatkonto. Vor allem aber müssen Sie die Disziplin haben, sich selbst wie einen normalen Angestellten zu sehen.

\'V'enn I hre Firma Gewinne macht, so gehören diese Gewinne nicht J hnen als Privatperson, sondern sie gehören der Firma. Sie sollten - eben wie ein 225





»normaler« Angestellter - von einem festen monatlichen »Gehalt« leben. Überweisen Sie an jedem Monatsende eine gleich bleibende Summe von Ihrem Firmenkonto auf lhr Privatkonto. Auf diese Weise werden die Schwankungen der Firmeneinkünfte lhren privaten

Vermögensaufbau und Ihre Finanzplanung nicht gefährden.

Ihr »Gehalt« sollte nicht zu hoch angesiedelt sein. Es sollte maximal 45 Prozent von den Gewinnen des letzten Jahres ausmachen. Denn Sie müssen Steuern bezahlen, I nvestitionen tätigen und RückJagen bilden. Denken Sie darum eher wie ein U nternehmer und nicht wie ein Angestellter. Lassen Sie nicht zu, dass I hre privaten Bedürfnisse das Wohlergehen Ihrer Firma beeinträchtigen.

Es lohnt sich

\Xfenn Sie das beschriebene Kontenmodell nicht einrichten, dann könnte ein schlechtes Gefühl beim mgang mit Ihrem Geld entstehen. Geben Sie einen Euro aus, dann freuen Sie sich möglicherweise nicht richtig, weil Sie ihn auch hätten sparen können. Sparen Sie ihn, so wissen Sie, dass Sie ihn auch hätten ausgeben können.

Das Kontenmodell bietet Ihnen die Möglichkeit, l hre Finanzen sinm·oll zu planen. Jetzt ist es auch nicht mehr von I hrer Disziplin abhängig, ob Sie regelmäßig sparen. Das Modell übernimmt das für Sie.

ur eins dürfen Sie nicht

tun: Sie dürfen nie, nie, nie, niemals an dieses Geld herangehen. Am besten stellen Sie sich vor, es gehört I hnen gar nicht mehr, sondern I hrer Gans. Sollten Sie in Versuchung kommen, so denken Sie an den dummen Farmer . . . So dumm würde doch niemand sein, oder? Was meinen Sie?

AJJes, was mit dem Aufbau von Wohlstand zu tun hat, resultiert aus dem Gesagten. Zuerst müssen Sie sparen. Vielleicht werden Sie mehr verdienen.

Vielleicht werden Sie höhere Renditen erzielen. Die Grundlage von allem aber ist zu sparen.

Dann investieren Sie. Schauen Sie sich dabei nach Anlagen um, die I hnen langfristig 1 2 Prozent Rendite bringen. Dann werden Sie belohnt. Angenom-226





men, Sie sparen 50 000 Euro zusammen. lit 1 2 Prozent angelegt werden nach 24 Jahren daraus circa 0,8 J\lillionen Euro.

Das wären (bei 1 2 Prozent jährlicher Rendite) goldene Eier (Zinsen)

in Höhe von monatlich 8000 Euro. Ohne dass Sie Ihr Kapital anfassen würden.

Und vergessen Sie nicht: Alles hat damit begonnen, dass Sie 50 000 Euro angespart haben - selbst wenn Sie danach keinen Cent mehr zurückgelegt hätten.

Geld ist wichtig

Geld ist nicht alles. Aber wissen Sie, wann Geld zu wichtig wird? Wenn wir nicht genug daYon haben. \X'enn Geldsorgen ständig unsere Gedanken beschäftigen.

Auf der anderen Seite gewinnen wir durch Geld viele Möglichkeiten. Überlegen Sie einmal, was sieb in lbrem Leben verändern würde, wenn Sie fünf l\iillionen Euro mehr hätten. \'\'as wäre anders?

Es gibt fünf große Bereiche des Lebens: Gesundheit, Beziehungen, Finanzen, Emotionen (Spirituelles) und Beruf (Lebenssinn) . Jeder einzelne Bereich ist wichtig. Wenn wir in einem Bereich Fortschritte machen, dann wirkt sich das unweigerlich auch auf die anderen Bereiche aus. \.'(!enn wir unsere Finanzen meistern, heben wir unser gesamtes Leben auf ein höheres iveau. Wir haben ungleich mehr Möglichkeiten.

Unsere \\"eisen Handlungen begleiten uns durch unser Leben, um uns zu erfreuen und uns zu helfen. Genauso werden unsere unklugen H andlungen uns verfolgen, um uns zu plagen und zu quälen. Die Entscheidung liegt bei uns. Mit Geld ist es wie mit allem anderen auch, es kann für uns oder gegen uns arbeiten.

Viele kluge Menschen haben sich niemals richtig um ihre Finanzen gekümmert. Dementsprechend ist ihre finanzielle Situation ein Chaos. Das ist unwürdig. \Vir müssen finanzielle I ntelligenz entwickeln. Geld darf nicht zu einem Engpass in unserem] ,eben werden. Geld muss eine positive Kraft sein.

N

[redacted] Ü

M [redacted]

Hinsicht



Ü berfl ussdenken

Je reicher wir werden, umso größer wird auch unsere Verantwortung für andere.

»Unsern Geld gehört niemals uns allein. Wir können unmöglich glücklich sein, wenn wir uns \'Ot den öten unserer l\Iitmenschen verschließen. Wir sind Teil des Ganzen. Wir haben anderen l\ fenschen viel zu verdanken und "vir sollten uns dafür bedanken, indem wir geben.

Viele sagen: »Wenn ich einmal richtig reich und glücklich bin, dann werde ich auch etwas geben.« Sie wollen sich zuerst selbst helfen. So funktioniert es aber nicht. Man kann keine goldenen Eier erhalten, solange man noch keine Gans hat. Und man kann nicht richtig glücklich sein, solange man nur an sich denkt. M an kann nicht ernten wollen, bevor man sät.

Abgesehen davon: Ganz gleich, in welcher Situation Sie sich befinden, für den größten Teil unserer Welt gelten Sie als reich. Zwei Drittel der \'(.'eltbevölkerung würden finanziell gesehen sofort mit I hnen tauschen. berlegen Sie, wie viel Gewicht Ihr Geld bei wirklich armen [enschen hat. \X'ussten Sie, dass Sie mit weniger als acht Euro in den ärmsten Gebieten der Welt Menschen eine Augenoperation ermöglichen, die sie wieder sehen lässt?

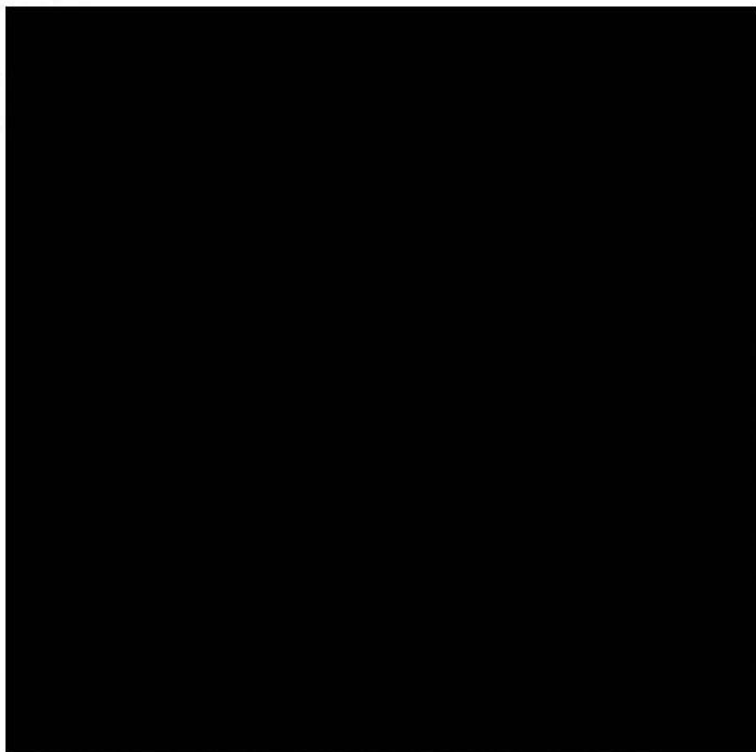
Wenn wir geben, signalisieren wir dem niYersum: »Danke, ich habe mehr, als ich brauche. Ich kann abgeben.« Auf diese Weise bekommen wir zu Geld einen natürlicheren Bezug. Wir können es mehr genießen, weil wir es einerseits für uns nicht zu wichtig nehmen, aber andererseits erkennen, welchen \X'ert Geld für ärmere Menschen hat. Geld zu spenden ist ein Beweis I hres Vertrauens in Sie selbst und in den Energiefluss des Universums. Sie envarten Reichtum. Und unsere Erwartungen bestimmen, was wir tatsächlich erhalten.

Sie sind sich und anderen finanzielle

Freiheit sch uldig

Früher oder später wollen Sie auch i n finanzieller l sehen, wofür Sie sich

a!J die Jahre so angestrengt haben. I rgendwann kommt für jeden die Einsicht, 228





dass ein hohes Einkommen alleine keine Sicherheit gibt. I rgendwann will jeder das J l öchstmaß an Freiheit erreichen, das es in finanzieller H insicht gibt: von den Zinsen seines Geldes leben zu können.

Der Gewinner weiß, dass ihn aber nicht das Geld alleine glücklich macht, sondern der weise Umgang damit. Geld kommt zu dem, der sich dafür qualifiziert.

Praxis:

Heute will ich meinen U mgang mit Geld optimieren, indem ich mich zu folgenden Schritten \'erpAichte:

1 . 1\b heute werde ich immer mindestens 1 0 Prozent meines ettoeinkommens sparen. Denn ich weiß, dass mich nur das Geld vermögend macht, das ich behalte. Für Einkommen aus selbständiger Arbeit lege ich jeden Monat einen bestimmten Prozentsatz für die

Steuer weg.

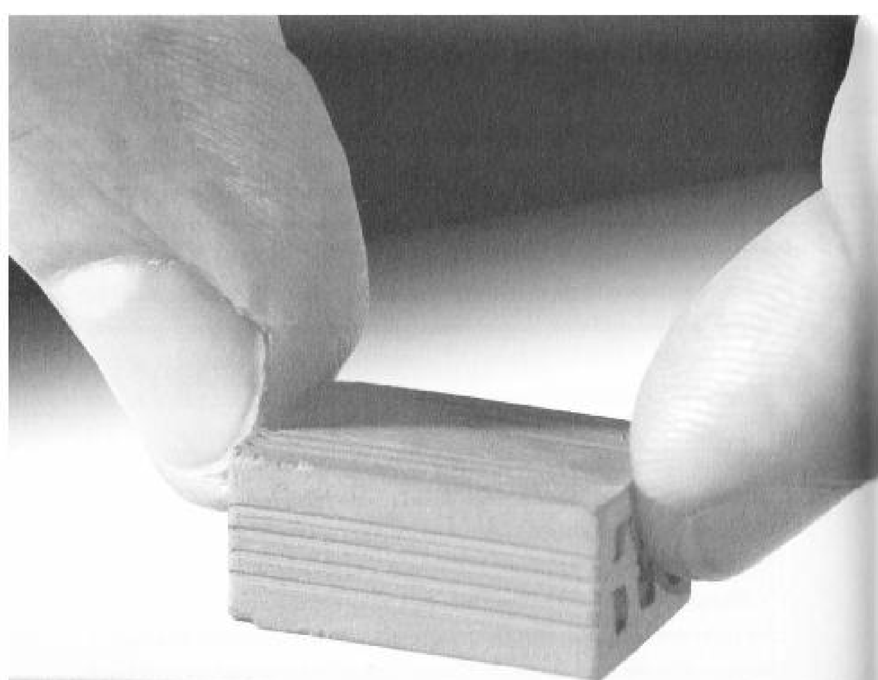
2. Ich richte ein Kontensystem ein, das automatisch für mich spart. Als Selbständiger trenne ich zusätzlich meine Firmenkosten und meine pri \·aten Kosten, indem ich zwei unterschiedliche Konten einrichte.

Ich zahle mir ein festes Gehalt, das ich von meinem Firmenkonto auf mein Pri,·atkomo überweise. Ich lerne, von maximal 45 Prozent meines Gewinns zu leben.

3.

Heute werde ich sparsam sein. l eb frage mich heute bei jeder Ausgabe: l st das wirklich nötig?

4. Ich überlege, wo ich heute mit einer Spende helfen kann.





27. Gesetz



27. Gesetz: Errichte geduldig dein Fundament

Einen Bambus zu pflanzen erfordert Langzeitdenken und Vertrauen. Der Bambusfarmer gräbt die Sprossen in die Erde. Anschließend bedeckt er die Erdoberfläche zusätzlich mit Heu.

Jeden Morgen wässert der Farmer die prossen, die er noch nicht einmal sehen kann. Er entfernt das Unkraut und lockert den Boden. Und jeden Morgen muss er gießen - vier Jahre lang. Vier lange Jahre, in denen er seine Sprossen nicht sehen kann und in denen er nicht weiß, ob seine Mühe belohnt wird.

Er weiß nicht einmal, ob sie noch leben.

Dann endlich, am Ende des vierten Jahres, brechen die Sprossen durch die Erdoberfläche. Und dann wachsen sie innerhalb von nur 90 Tagen ganze 20

Meter.

Viele Menschen verändern sich beruflich, weil sie unzufrieden sind. Sie sind unzufrieden mit ihren Aufstiegsmöglichkeiten, mit ihrem Einkommen, der eintönigen Routine, oder sie empfinden einen Mangel an persönlicher Herausforderung oder an Spaß im Beruf. Vielen fehlt auch das Gefühl, etwas Sinnvolles run, lernen und wachsen zu können oder entsprechend gewürdigt zu werden.

Eine oder gleich mehrere dieser Probleme sind zu einer dauerhaften Unzufriedenheit herangewachsen. Mit der beruflichen Veränderung hoffen sie nun, diese Probleme zu lösen.

Tatsächlich aber tauchen in der neuen Tätigkeit nicht nur die meisten Probleme in ähnlicher Gestalt bald wieder auf, sondern zusätzlich sind neue Probleme und H erausforderungen in das Leben getreten. Unter Umständen wird von ihnen mehr Verpflichtung, mehr Verantwortung, mehr Aktivität, mehr Energie und mehr Konzentration verlangt.



Lagzeiten sind wie Jetlag

Wenn Sie nach einem zwölfstündigen Flug aus dem Flugzeug steigen, fühlen Sie sich müde w1d müssen sich zunächst einmal orientieren. Vieles ist ungewohnt.

Sie müssen sich an die Zeitum tellung gewöhnen. Dieser »Jetlag« dauert einige Zeit an. Jeder, der eine neue Aufgabe übernimmt, durchläuft eine solche »Lagzeit«. Gerade innerhalb dieser Lagzeit geben viele Menschen ihre neu gewonnene Tätigkeit wieder auf. Damit verschenken sie unter mständen die Chance ihres Lebens.

Immer, wenn wir etwas eues beginnen, sollten wir uns zwei wichtige Punkte vergegenwärtigen, um nicht der Lagzeit zum Opfer zu fallen: 1 . Wir dürfen keine falschen Erwartungen haben. Wir sollten sehen, wie es wirklich ist. Die neue Tätigkeit kommt nicht einem Lotteriegewinn gleich, bei dem man über acht an das große Geld kommt. Vielmehr sind harte Arbeit, Geduld und Ausdauer von entscheidender Bedeutung. So eröffnet zum Beispiel eine Selbständigkeit vielen Menschen eine große Chance.

Aber diese Chance muss erarbeitet werden.

2.

Ein Gewinner darf sich nicht nur auf Techniken konzentrieren, die ihm möglichst schnell viel Geld bringen sollen. Er muss zunächst die Konzepte des Erfolgs - die Gesetze der Gewinner - kennen lernen. Er muss z.B.

wissen, dass er Rückschläge erfahren wird, und er muss lernen, mit ihnen umzugehen. Er muss die Gesetze der Gewinner verinnerlichen. Er muss als Mensch wachsen, so dass er »groß genug« für seine Träume und Pläne ist.

Je größer der Erfolg werden sol l ,

desto stabiler m uss d a s Fundament sein

Es ist faszinierend, einen Bauplatz zu beobachten, auf dem ein Hochhaus entstehen soll. Lange Zeit sieht es so aus, als ob gar nichts geschehe. Man sieht 232



N

N

zwar viele Arbeiter, die sehr beschäftigt scheinen, u nd hört den Lärm

großer Baumaschinen.

Dann, plötzlich, ragt ein Gerüst auf, das wie über Nacht entstanden ist.

Kurz darauf verwandelt sich das lockere Gerüst in feste Wände aus Glas und Stein. Dann wird ein Dach über das Hochhaus gezogen und die Gartenanlage erstellt. Und bevor man es richtig begreifen kann, ist ein leeres Grundstück zu einem mächtigen Gebäude geworden.

Auch wenn es manchmal so scheint, als ob diese Gebäude über Nacht in den Himmel schießen würden, verlangen sie in Wirklichkeit monatelange intensive Planung und harte Arbeit, um zu entstehen. Genau o verhält es sich mit dem Aufbau eines neuen Geschäfts oder einer neuen Tätigkeit.

Dauerhaften Erfolg können wir nicht in wenigen Tagen schaffen. Ein Haus baut man, indem man einen Stein auf den anderen legt. Erfolg »bauen« Sie, indem Sie mit der Arbeit eines Tages beginnen, mit einem Gesetz der Gewinner, mit einer Einsicht . . . So bauen Sie das Fundament, die Pfeiler, Wände und Fenster 1 hres Erfolgs.

U nd das wird nicht über Nacht geschehen. ichts \'On Wert wurde je in einigen wenigen Tagen, \X'ochen oder auch Monaten fertig gestellt. Wer über acht reich geworden ist, der hat \'Orher tagsüber hart gearbeitet. Viele Menschen wollen diese Ausdauer und Geduld nicht au fbringen. Sie setzen all[kleine G'ell'i1111e sie/// m!f ,�roße Si��e.

G roßartige Ergebnisse kommen nie sofort. Aber \\'enn Sie ständig und ausdauernd daran arbeiten, einen Stein nach dem anderen aufeinandersetzen, dann werden Sie eines l\forgens aufwachen und sehen, dass Sie etwas zustande gebracht haben, worauf Sie wirklich stolz sein können.

Ausdauer hilft ü ber die Lagzeit hinweg

\Vir neigen dazu, vor Antritt einer neuen Tätigkeit alles in einem besseren J jcl1t zu sehen, als es wirklich ist. Dann folgt die Ernüchterung. Der Chef ist nicht so verständnisvoll, wie es anfangs schien, die Kunden sind nicht so einfach zu 233

überzeugen, die Kollegen auch nur Menschen. Das sind ganz normale Phasen, die wir immer durchlaufen, wenn wir einer neuen Tätigkeit nachgehen. Keine neue Tätigkeit ist so herrlich, wie man sie anfangs sehen will. Sie ist aber auch nich t so hoffnungslos, wie sie nach einiger Zeit scheint. Die Wahrheit Liegt -

wie so oft - irgendwo in der Mitte. Wenn wir erfahren wollen, wie die Tätigkeit wirklich ist, dürfen wir nicht in einer Phase aufgeben, in der alles finster aussieht.

Es mag hoffnungslos scheinen. Aber wir sollten daran denken, dass etwas, das hoffnungslos scheint, meist nicht hoffnungslos ist. Es liegt oft alleine an unserer Wahrnehmung.

Drei Frösche kamen einmal zu einem Krug voll Sahne. Ohne lange zu überlegen, sprangen sie begeistert in den Krug, der für sie das Paradies zu sein schien. Sie schwammen in dem Krug umher und schlugen sich schmatzend den Bauch voll.

Als sie sich satt gefressen hatten, wollten sie den Krug verlassen. Da stellten sie erschrocken fest, dass die \X'ände des Kruges zu hoch und zu glatt waren.

Als sie merkten, dass sie in einer aussichtslosen Situation waren, ließen sieb zwei Frösche resigniert auf den Boden sinken und ertranken.

Der dritte Frosch aber hatte es sich zur Angewohnheit gemacht, niemals aufzugeben. Er strampelte und ruderte mit aller Kraft in dem Krug herum. Es schien aussichtslos. Langsam wurden seine Kräfte lahm. Da bäumte er sich noch einmal mir aller Kraft auf und verdoppelte seine Anstrengungen. Er strampelte noch stärker. PlötzLicb wurde die Sahne zu Butter und der Frosch konnte aus dem Krug herausspringen.

Ein weiterer G rund, nicht aufzugeben:

Sie tun es für sich

Ganz gleich, was in Ihrem Geschäft oder Job passiert: Sie dürfen nie aufgeben, solange Sie nicht auch die positive Seite kennen gelernt haben. Dn111 Sie investieren 11icht 1111r in Ihre Tiitigkeit, so11der11 vor allen Di11ge11 i11 das lf7achst111J1 Ihrer Persihdichkeit.

Was auch immer beim Aufbau I hres Geschäfts oder I hrer Karriere geschieht 234

N

M

S

- Sie werden auf jeden Fall eine Menge neuer Kenntnisse und Fähjgkeiten entwickeln, ilie I hnen Ihr ganzes Leben erhalten bleiben.

U nerwartete U mstände können I hnen wegnehmen, was Sie aufgebaut haben. U mstände, die Sie nicht beeinflussen können, mögen Ihr Gebäude zerstören, bis nur noch ein H aufen Schutt und Asche übrig bleibt. Aber nichts und niemand kann I hnen wegnehmen, was Sie gelernt haben und was Sie dadurch geworden sind.

Noch wichtiger, als Millionen Z!' hohen, ist es, A.lillio11är Z!' sein.

\X'enn Sie die Fähjgkeiten erworben haben, Millionen zu verdienen und klug damit umzugehen, dann kann I hnen nichts passieren. Selbst wenn Sie alles verlieren würden, hätten Sie in kürzester Zeit neue Erfolge zu verzeichnen. lf"/ahrer Wohlsta11d liegt i11 dem, 1vas wir sind.

Mancher, der sich getäuscht fü hlt,

wol lte sich täuschen lassen

Petrus fragte einen euankömmling, ob er Lieber im H immel oder in der Hölle wohnen wolle. Der Iann war freudig überrascht, dass er wählen durfte, und sagte: » lch würde gerne zuerst den ffimmel und die Hölle sehen, bevor ich meine Wahl treffe.«

Also führte Petrus den l\Iann zuerst in den Himmel. Dort sangen alle fröhlich Lieder, während sie Weinberge anpflanzten. Dann schauten sie sich die Hölle an, wo gerade ein aufregendes Fest gefeiert wurde. Man schlemmte und amüsierte sich. Die timmung war hervorragend. Spontan entschjed sich der Mann für die Hölle.

Aber als er dort einziehen wollte, wurde er sofort an einen heißen Ofen gekettet und musste den ganzen Tag Kohle schaufeln. Er schrieb einen wütenden Beschwerdebrief an Petrus. Dessen Antwort: »Was du gesehen hattest, war die Firmenpräsentation.«

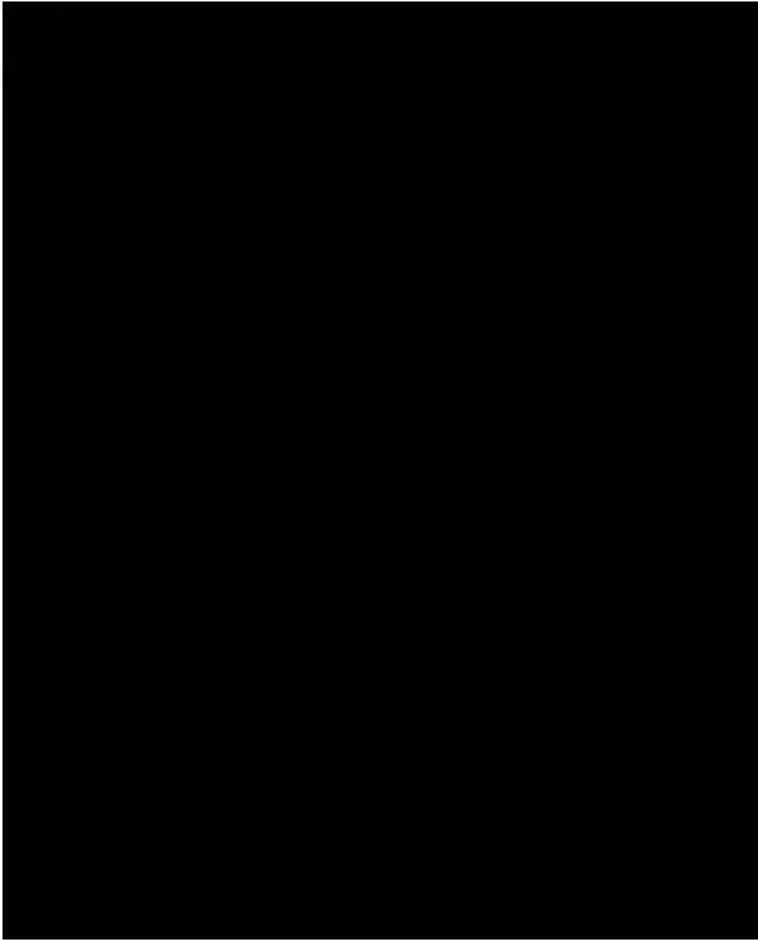
\'V'ie ist es, wenn uns eine Tätigkeit attraktiver dargestellt wurde, als sie es in Wahrheit ist? H at jemand uns etwas vorgemacht, oder haben wir uns selbst et-235

was vorgemacht) Kann es sein, dass wir unser Aufgeben entschuldigen, indem wir sagen: » Ich bin getäuscht worden«? Kann es sein, dass wir uns in Wahrheit nicht verändern wollen und nicht den Preis für Erfolg zahlen wollen? Manchmal ist das eine \70m anderen schwer zu unterscheiden. Denken Sie daran: Geben Sie während der Lagzeit nicht auf; es geht nicht nur um die Tätigkeit, sondern vor allem um das Wachstum I hrer Persönlichkeit.

Es braucht Zeit, um die Fundamente einer wirksamen Veränderung zu legen. Es beginnt damit, dass wir unsere Art zu denken ändern müssen. Wir müssen die Gesetze der Gewinner lernen. Lernen heißt nicht, etwas zu behalten.

Lernen bedeutet, etwas nicht mehr vergessen zu können. Wenn wir diese Fundamente erst einmal gelegt haben, dann hält uns ni.chts mehr auf.

Gewinner lassen sich von der Lagzeit nicht entmutigen. Sie sind auf sie vorbereitet und i.ibcrschätzen die Ergebnisse des ersten J ahres nicht. Aber sie haben riesengroße Envartungen für das nächste Jahrzehnt. Sie wissen, dass sie dann ihre Belohnung dafür erhalten, dass sie die Lagzeit durchgestanden haben.


[redacted]

Praxis:

I ch werde heute beginnen, geduldig mein Fundament zu errichten, indem ich rnicb zu folgenden Schritten verpA ichte:

1 . I ch verstehe, dass kein Gebäude ohne ein solides Fundament gebaut werden soLite. Darum bin ich sehr aktiv, was mein Momentum angeht, und balte mich an meine tägliche Arbeitsmethode. Aber was meine Ergebnisse angeht, bin ich geduldig. Ich weiß, dass jedes große Gebäude Stein für Stein errichtet wird.

2. Ganz gleicb, was geschieht: I ch gebe heute ni.cht auf. Ich weiß, dass ich jedes Mal, wen11 ich einen Vorsatz nicht umsetze, aufgegeben habe.

Ich setze heute alles um, was ich mir vornehme. H eute halte ich durch.

3.

Ich setze auf große Siege statt auf kleine Gewinne. Für das nächste Jahr setze ich mir keine übergroßen Ziele - gebe aber 1 1 0 Prozent.

für das nächste Jahrzehnt kenne ich keine G renzen. Ich überlege heute, ob ich nicht mein Zehn-Jahres-Ziel höher setzen sollte.

4.

Lagzeit gibt es nicht nur in1 Job, sondern beispielsweise auch im Sport oder in der Partnerschaft - auch hier meint mancher auf eine »Präsentation« hereingefallen zu sein. Ich überlege, ob ich dabei bin, in irgendeinem Bereich meines Lebens aufzugeben, weil ich die Lagzeit unterschätzt habe.



28. Gesetz

Bodo Schäfer

AKADEMIE

F

N



28. Gesetz: Umgib dich mit Vorbildern

Angenommen, Sie woJJen einen uchen backen, der genauso gut werden soll wie der eines preisgekrönten Bäckermeisters. Sie brauchen das Rezept und mi:issen vielleicht einige Male üben, bevor es Ihnen gelingt. Wenn Sie sich aber an jede Einzelheit des Rezeptes halten und sorgfaltig vorgehen, werden Sie ein ähnlich gutes Resultat wie der Bäckermeister erreichen - selbst wenn Sie vorher noch nie einen Kuchen gebacken haben.

Der Bäcker hat vielleicht jahrelang ausprobiert und getüftelt, bis er schließlich sein Rezept entwickelt hat. Sie können sich diese jahrelange Arbeit sparen, indem Sie einfach seinem Rezept folgen.

Wir bleiben niemals »unbeeinflusst«

Im alten Griechenland gaben sich die Eltern nicht damit zufrieden, dass ihre Kinder einige Stunden am Tag unterrichtet wurden. Vielmehr sorgten sie dafi.ir, dass die Kinder mehrere J ahre mit ihrem Mentor zusammenlebten. Sie waren davon überzeugt, dass das Erleben des Alltags mit dem J\lentor eine bessere

»Schule< < sei.

ichts wird stärkeren Einfluss auf Ihr Leben ausüben als die Menschen, mit denen Sie sich umgeben. Das scheint im ersten Moment vielleicht etwas übertrieben. Und doch ist es so. \,'\fir sind gerade erst am Anfang, das menschliche Gehirn zu \•erstehen. Aber es besteht Einigkeit darüber, dass wir alles speichern, was um uns herum geschieht.

Fast scheint es so, als wären unsere Augen Kameras und unsere Ohren Mikrofone. Wir nehmen alles auf, was um uns herum »gespielt« wird, und speichern es ab. Stark vereinfacht können wir unser Unterbewusstsein mit einer riesigen Kassette vergleichen, auf der alles gesammelt wird, was wir erleben.

Nichts geht ,·erloren. l st es da nicht logisch, dass auch genau das abgespult wird, was wir gespeichert haben? \X'oher sollte auch etwas anderes kommen?

\\'las würden Sie von einem Menschen halten, der sich immer wieder eine Kassette mit Musik von Michael Jackson anhört in der Hoffnung,

er würde irgendwann Mozart mögen?

Die beste Form zu lernen

Wir speichern von unseren J\1itmenschen ,·iel mehr, als wir ,·ie!Jeicht glauben.

Zwar mag der eine oder andere hoffen; wir \\'Ürden nur die Dinge von anderen übernehmen, die wir uns aneignen wo!Jen. Tatsächlich aber speichern wir alles, was wir erleben. Dies geschieht überwiegend unbewusst.

Das ist zunächst auch gut so, denn diese Prozesse bilden die wirkungsvollste und beste J\löglichkeit zu lernen. Etwas »aufzunehmen« und dann »abzuspielen« erlaubt uns, auf unbewusste, einfache Art zu lernen. Diese narürliche Lernmethode ist der gesteuerten, der wir un� in unseren Schulen bedienen, weit überlegen.

Vielleicht kennen Sie auch eine Person, die sich einige Zeit vergeblich bemüht hat, eine Fremdsprache zu erlernen. Dann ist sie für einige Zeit in ein Land gefahren, in dem diese Sprache gesprochen wird. I nnerhalb von wenigen Monaten beherrschte sie daraufhin die Sprache ziemlich gut. Wir können aus Büchern niemals so \•iel lernen wie durch die Lernmethode, die bei uns am stärksten ausgebildet ist: unbewusstes Lernen durch I mitation.

l(Jeine l<Jnder in einem fremden Land können ihre J\ l uttersprache sprechen

- auch wenn sie uns noch so kompliziert erscheint. Und sie haben die dortigen kulrurellen Eigenarten übernommen. Beides fallt ihnen nicht schwer, denn sie lernen dadurch, dass sie andere J\Ienschen nachahmen. N atürlich ahmen sie in erster Linie nicht irgendwelche Menschen nach, sondern die Menschen i n ihrer nahen Umgebung. N icht unsere Herkunft gibt den Ausschlag, wie wir denken und fühlen, sondern die Umgebung, in der wir auf\vachsen.

U

(M

S

Emotionen und Gedanken anderer

Das, was mit kleinen Kindern gesch ieht, setzt sich unser ganzes Leben lang fort. Ständig werden wir beeinflusst. Ständig wird etwas auf unsere »Kassette«

gespult. Was auch immer auf Ihrer mentalen Kassette gespeichert wird, wird auf dem Bildschirm Ihres Lebens erscheinen.

Stellen Sie sich andere Menschen al Sreinmetze und sich selbst als .Marmorblock vor: Jeder feilt und hämmert an Ihnen herum, um Sie nach seinem Geschmack zu formen. Jeder in Ihrer Nähe wird tatsächlich ständig Veränderungen an J hnen vornehmen, die nur schwer zu korrigieren sind. Nach k.ei11er l3�1!,�f!,lllll{f!, 111il ir;gendei11em ,\,Tensche11 szi1d Sie noch derselbe. jede B�f!,eJ!.llllllgpri{gt, ellmsfiliht i11111er ab.

Darin liegt die Chance zur Veränderung. nsere jetzigen Gedanken und Gefühle haben uns das gebracht, was wir heute haben. Dieselbeo Gedanken und Gefühle werden uns aber nicht zu dem machen, der wir gerne wären. Das heißt, wir können nicht genau derselbe bleiben, aber andere Resultate erwarten. ll"en11 ll'ir andere lirgeb11isse erzielen 111ollen, da11n 111isse11 11-ir lernen, anders Z!' denken 1111d {/l/ ders z11.flihlen.

Kleine Kinder übernehmen die E-Motiooen der Personen um sie herum, indem sie deren Bewegungen

Iotionen) nachmachen. Das Gleiche gilt für

uns. Der beste IFeg, jemanden Z!' 1'erslehe11, ist, sich so z11 heinJ!.ell ll'ie e1: Denn Motionen erzeugen Emotionen.

Ceda11k.e11 anderer 1\lenschfll iihemeh111e11 ll'i1; ll'flll ll'ir so sprechm, ll'ie diese sprechen.

Der Lernvorgang geht also viel weiter, als dies zunächst scheint. Wir »lernen«

ständig. Wir übernehmen tatsächlich sehr ,-je[von der Denkweise und \'On den Gefühlen der Menschen um uns herum.

Der N achteil: Wir speichern a l les

Diese Lernmethode hat den großen Vorteil, dass wir unbewusst und ständig lernen. Aber sie hat auch den Nachteil, dass wir nicht bewusst filtern können, \\'as wir speichern wollen, wenn wir einmal einem bestimmten Einfluss ausgesetzt sind.

N

U

S

Wer sich Mühe gibt, erfolgreicher zu sein, und trotzdem keinen richtigen Erfolg hat, der spielt wahrscheinlich einfach clie falschen Bänder ab. Wann immer es lhnen schwer fallt, die gewünschten Ergebnisse zu erzielen, ist clies der Augenblick, den Stopp-Knopf lhres mentalen Kassettenrecorders zu drücken und einen kritischen Blick auf clie mentalen Kassetten zu werfen, clie Sie gerade abspielen. Was haben Sie dort gespeichert? Vielleicht stellen Sie dann fest, dass Sie einige Bänder auswechseln sollten. Was glauben Sie, wird Ihnen eine andere Kassette beschaffen? Es wird nicht ausreichen, sich zu wünschen, dass sie eine

»andere Musik spielt«. Sie müssen andere Dinge speichern und dafür müssen Sie sich mit den :tvlenschen umgeben, die genauso leben, wie I hre »Kassette«

aussehen soll Umgeben Sie sich mehr mit lenschen, die Eigenschaften haben, clie Sie lernen wollen.

Sie ha ben die Wah l

Bis zu einem gewissen Alter konnten wir uns unsere Umgebung nicht selbst aussuchen. Wir waren gewissermaßen »Opfern unserer U mgebung, sei es positiv oder negativ. Unser nterbewusstsein wurde auf eine bestimmte \'(leise programmiert, ob wir wollten oder nicht.

Als Erwachsener umgeben uns zwei große Gruppen von Menschen: Eine Gruppe braucht uns, clie zweite braucht uns nicht. Bei der ersten Gruppe haben wir Verantwortung und mü sen helfen. Vergessen wir aber nicht, das wir möglicherweise effektiver helfen können, wenn wir selbst stärker geworden sind.

In der Gruppe derjenigen, clie Sie nicht unbedingt brauchen, gibt es Menschen, clie akzeptieren, dass Sie lernen und wachsen wollen - und es gibt manchmal solche, die Sie bremsen und zurückhalten wollen. Hier müssen wir wissen, dass wir die Wahl haben. Wir 111iissen unsere Zeit nicht nur mit ihnen verbringen. Wir sind viel freier als wir ahnen. Wir können sehr stark unser Schicksal bestimmen. Die meisten Menschen erkennen nicht, dass sie die i\lacht haben, die in der Wahl liegt. Sie bleiben wie kleine Kinder, clie keine Möglichkeit haben, einfach eine andere Umgebung zu wählen.

N

N

\'V'ir können uns bewusst entscheiden, von wem wir uns beeinflussen und

»programmieren« lassen wollen. Wir können zwar unser

Unterbewusstsein nicht einfach vorübergehend ausschalten, aber wir können meist wählen, mit wem wir uns umgeben. Keiner kann uns zwingen, uns bremsen zu lassen. \'(/ir sind die Designer unseres Lebens.

Die Konsequenz

Auf diese Erkenntnis reagieren Menschen sehr unterschiedlich. Manche meinen, sich sofort von allen Bekannten trennen zu müssen, die noch nicht sehr erfolgreich sind. Dies ist aber meist weder notwendig noch angebracht. Vielmehr sollten wir unseren Bekannten helfen, so gut es geht und soweit sie sich helfen lassen wollen. Drängen Sie Ihre Hilfe aber nicht auf. Wer nicht 11111 &t.fragl, der 11Jill a11ch t11eisl keinetJ. Die Kilfestellung für Erwachsene und Kinder funktioniert oft sehr ähnlich: Das Einzige, was wir auf Dauer für sie tun können, ist, ihnen zu hel fen, sich selbst zu helfen.

Wenn Sie selbst Rat benötigen: Fragen Sie nur �Ienschen, die erfolgreicher sind als Sie. Es macht keinen Sinn, auf Tipps von Personen zu hören, die selbst nicht wissen, wie es geht. Meist sind deren Ratschliige in erster L inie Rechtfertig11ngen der e�e,ene11 Sil11alio11.

ehmen Sie sich erfolgreiche Menschen zum Vorbild. atürlich erhebt sich sofort die Frage: Was ist Erfolg? Bessie A. Stanley ist eine schöne Definition für Erfolg gelungen:

»Es hat detje11ige bifolg e1ziel1 . . .

der,�11t gelebt hat, oft lachte 1md l'iel liebte;

Der sich den Re.rpekl von intelligenten Menschen 11erdienle und die Liebe !'On kleinen Kindern;

Der eine L iicke gefi111den hat, die er mit Leben fiillte, 1111d der seine A11fgabe eifiilte;

Oh m/Jveder d11rch schö"tJe B/11111en, die er z!ichlele, ein volletJdeles Gedieh/ oder eine ,�eretlete Seele; Dem es nie an Dankbarkeit fehlte

1md der die Schb"nheil 1111serer Erde Z!' schalzen 11'11sste, 1111d der nie 1•ersai1111te, dies a11sz!'d1iicken; 243

U

N

N





Der illl111er das Beste in anderen Selb

11nd stets sein Bestes .f!ph;

dessm Lehen eine Inspiration war

11nd die li1i11nen111g an ihn ein Segen. «

Wir sollten überlegen, welche Menschen wir kennen lernen wollen, um von ihnen zu lernen. Denn es ist leicht, e!fo(�reich z11 sein, 11'1'/ln 111ir 111/S lllit e1o(�reirhl'll Mmschl'll llll{�ehl'll. Suchen Sie die ähe \'On Menschen, die einfach mehr von Ihnen erwarten. Diese Erwartung kann zu einem starken J\ntrieb werden und Ihre Entwicklung ungemein fördern.

Krabben

Wenn Sie sich häufiger mit Gewinnern umgeben, dann werden Sie feststellen, dass Sie sich verändern. Und nicht jeder Ihrer Bekannten wird diese Veränderung begrüßen. Manche wollen Sie sogar regelrecht davon abhalten zu lernen und zu wachsen.

Haben Sie schon einmal beobachtet, was geschieht, wenn aus einem Eimer mit mehreren Durzend l'-rabben eine herauskrabbeln will? Die anderen halten sie zurück. Einfach so. Manche Menschen handeln wie Krabben.

icht bösartig.

Einfach so.

Es ist wichtig, dass Sie sich nicht zurückhalten lassen. Sie werden auf Dauer keinen nennenswerten Erfolg haben können, wenn knschen in Ihrem mfcld Sie bewusst bremsen wollen. So hart das auch sein mag, aber es bleibt Ih nen dann nur die Wahl, sich von I hren Zielen oder den l\lenschen, die Sie zurückhalten wollen, zu trennen. Lasset1 Sie sirh nicht fesseln. Wir helfen uns und anderen nicht, indem wir aufhören zu wachsen.

Damit soll kein Urteil über den Wert dieser Personen getroffen werden.

Alle Menschen sind wert:Yoll und einzigartig. Manchmal stellt sich aber nach einiger Zeit heraus, dass man nicht zusammenpasst. Das ist traurig, und manchmal muss man handeln. iemals aber sollten wir den \X'ert eines anderen Menschen infrage stellen.

[redacted]

Menschen

[redacted]

dern

5. I

o

S

S

Mit Disziplin setzen wir Gewohnheiten in Gang. l\fa Gewohnheiten halten wir diese Verhaltensweisen in Gang. Gewohnheiten lassen uns die wichtigen und richtigen Dinge unseres Lebens automatisch und ohne Anstrengung tun. Der Schlüssel zu diesen Gewohnheiten sind die Menschen, mit denen wir uns umgeben.

Es gibt Strategien für jeden Bereich des Lebens. Wenn wir diese Strategien übernehmen, können wir es in diesen Bereichen zur l \Ieisterschaft bringen. Dieses Vorgehen erspart viel Zeit und Mühe. Oie meisten Menschen bewundern Helden. Ganz wenige untersuchen die trategien dieser i\Ienschen und übernehmen sie in ihrem Leben.

Gewinner machen sich selbst ein Geschenk: Sie umgeben sich mit Menschen, die nicht zulassen, dass sie sich mit weniger zufrieden geben, als sie sein könnten. ie sorgen dafür, dass sie sich mit Menschen umgeben, die sie fördern, und fördern selbst andere. Von

Gewinnern umgeben zu sein, beeinfl usst und verändert uns stetig. \('ir werden selbst zu Gewinnern.

Praxis:

Heute werde ich dafür Sorge tragen, dass ich mich mit Vorbildern umgebe, von denen ich lernen kann, und verpflichte mich zu folgenden Schritten:

! . Ich will mich heute mit einem

unterhalten, der etwas erreicht hat, das ich erreichen möchte.

2.

l ch will mich von positiven Dingen »programmieren« lassen. Darum werde ich heute auch keinen wertlosen Fernsehfilm anschauen und mich auch nicht den ganzen Tag von Radiomusik berieseln lassen.

Heute wähle ich bewusst aus, was ich »aufnehme«.

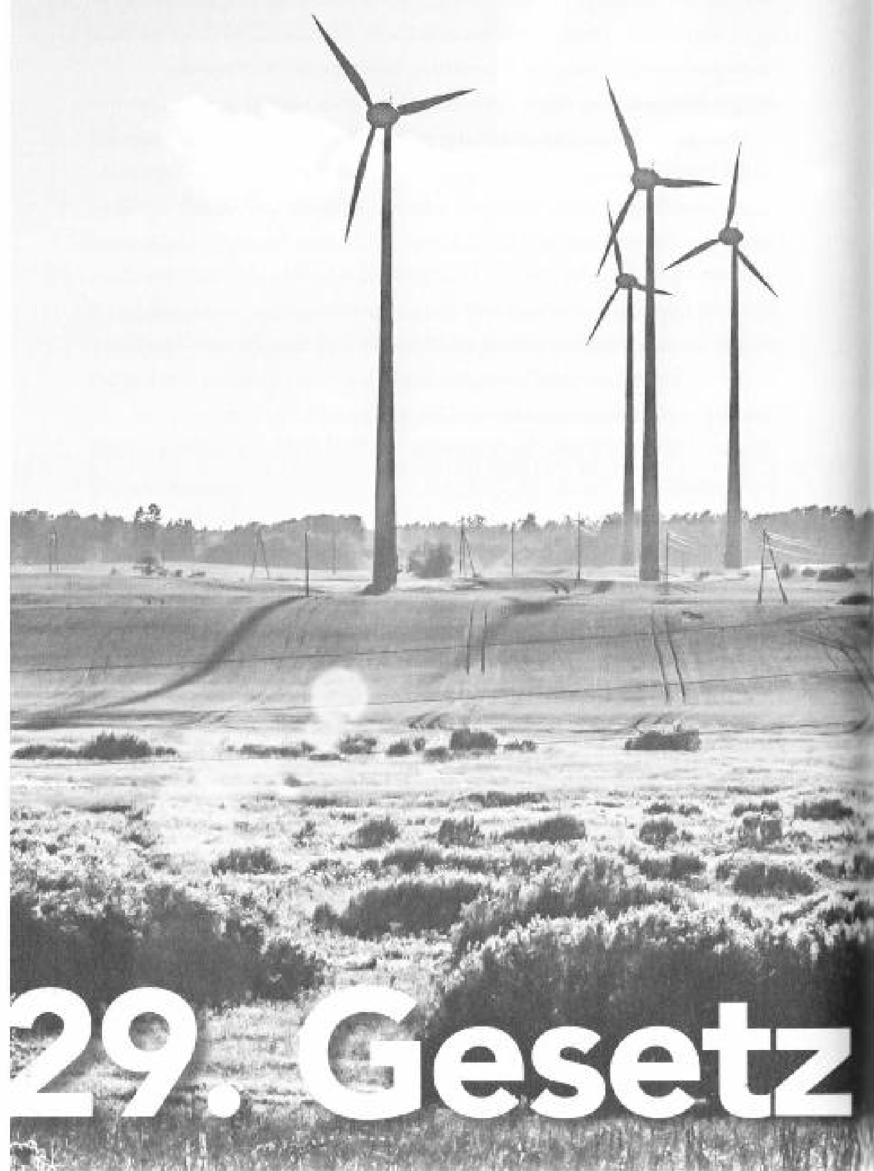
3.

l ch nehme mir vor, jeden Monat eine Persönlichkeit kennen zu lernen, von der ich lernen kann.

4.

leb überlege, wie ich die Menschen in meinem Bekanntenkreis förkann. Ich tue dies klug und ohne belehrend zu wirken.

eh frage mich kritisch: Wie beeinflusse ich andere? Bin ich Vorbild der \('arnung?



29. Gesetz





2 9 . Gesetz: Akzeptiere U nzufriedenheit als treibende Kraft Ein alter Häuptling erzählte einem Fremden die Ge chichte seiner Heimatinsel in der Südsee, dje bei einem Vulkanausbruch versunken ist:

»Unser Stamm war in sieben Dörfer aufgeteilt. Jedes Dorf hatte einen Häuptling, der ein besonderes Geheimrus bewahrte. Das Glück für den Stamm war aber nur dann vollkommen, wenn es alle sieben Geheimnisse nutzen konnte. So mussten rue sieben Dörfer in Frieden miteinander auskommen.

Als der Vulkan ausbrach, packte jeder Häuptling rue Bewohner seines Dorfes in ein großes Boot und brachte sie in Sicherheit. I n dem dichten Rauch und Qualm des Vulkans hatten sich rue sieben Boote bald aus den Augen verloren.

Wir sind in alle Richtungen verschlagen worden und unser Volk hat sich rue mehr gefunden.«

Der Fremde war überrascht: »Habt ihr denn ruemals jemanden losgescruckt, um die anderen sechs Gruppen zu finden?«

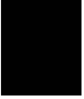
»Doch, das haben wir«, antwortete der Häuptling. »Wir haben mehrmals ein Boot mit Kundschaftern losgeschickt, aber sie sind ruemals zurückgekommen.«

»Wie konnte das passieren?«, fragte der Fremde. »Ihr seid doch ausgezeichnete Seefahrer.«

Der H äuptling dachte eine Zeit lang nach und sagte dann: » ein, ich glaube rucht, dass sie umgekommen sind. Wahrscheinkh haben sie auf ihrer Reise einen Ort gefunden, der ihnen so gut gefallen hat, dass sie ihre Aufgabe vergessen haben und dort geblieben sind. Ich glaube, sie sind der Zufriedenheit erlegen.«

Es gibt eine Gemeinsamkeit bei allen Menschen, die es zu großem Erfolg gebracht haben. Sie alle waren auf irgendeinem Gebiet ihres Lebens unzufrieden.

U



N





nd diese Unzufriedenheit wurde zu einer treibenden Kraft.

Unzufriedenheit über die beruAiche Situation hat meist folgende Gründe: Es fehlen Sinn und Erfüllung.

Das Einkommen ist zu niedrig.

Es gibt keine Aufstiegsmöglichkeiten.

Die Arbeit macht keine Freude.

Es gibt zu wenige H erausforderungen.

J\lan erhält zu wenig Anerkennung.

Die Arbeit bietet keinen Gestaltungsspielraum.

Dan kbarkeit ist gut - Zufrieden heit ist sch lecht Unzufriedenheit ist für viele Menschen etwas egatives. Viele von uns haben bereits früh gehört: »Du sollst zufrieden sein mit dem, was du hast.« Die Menschen, die uns das sagten, wollten uns ein gutes Konzept vermitteln. Aber sie haben sich nicht korrekt ausgedrückt, denn sie haben nicht zwischen Dankbarkeit und Zufriedenheit unterschieden.

Tatsächlich stehen hinter Dankbarkeit und Zufriedenheit zwei vollkommen unterschiedJiche Werte. Fi.ir die Dinge, die wir haben, sollten wir dankbar sein.

Für die ahrung, die wir aufnehmen dürfen. Für die fenschen um uns herum.

\X'enn wir Lieben und geliebt werden.

Ganz gleich, was Sie haben, seien Sie dankbar dafür. Auch wenn wir nur ein kleines Auto oder eine kleine Wohnung besitzen, haben wir viele Gründe, dankbar zu sein. Dankbarkeit ist ein wichtiges Konzept. Zum einen wird nichts so sehr unsere Ängste i.iberstrahlen wie Dankbarkeit. Zum anderen gilt: Wenn wir nicht dankbar fi.ir die Dinge sein können, die wir heute haben, werden wir kaum mehr Dankbarkeit empfinden, wenn wir mehr haben. Dankbarkeit ist ein wichtiger Schlüssel zum Gli.ick. Sie werden nicht einen dankbaren Menschen finden, der unglücklich ist.

Z11fiiedl'Jlbeit aber ist gefährlich. \'\'ir sollten niemals zufrieden sein mit dem, was wir sind und haben. Alles, was lebt, wächst. \X/enn etwas aufhört zu wach-248

N

sen, stirbt es. \X/er mit sich zufrieden ist, der lehnt sich zurück und hört auf zu wachsen. Solange wir unzufrieden sind, haben wir eine Chance, uns zu \'erändern und zu wachsen. Achten l/lir darcuif, dass 1vir 11icht der Z1!fiiedenheil erli�f!,e11. Jonathan Swift sagte: »Selig sind die, die nichts erwarten, denn sie sollen nicht enttäuscht werden.«

\'\/er in einem Restaurant nichts bestellt, wird auch nichts bekommen. So ist es auch im Leben. \X'ir sollten danach streben, die Dinge zu bekommen, die wir wollen. Das ist Erfolg. Aber wir sollten auch für Dinge dankbar sein, die wir haben. Das ist Glück. Eins ohne das andere ist nicht befriedigend.

Zufrieden heit macht faul und g leichgültig

Ein Mensch, der zufrieden ist, verschließt sich dem Fortschritt. Unter dem scheinbar so ehrbaren Begriff »Zufriedenheit« wird in Wahrheit Faulheit und Gleichgültigkeit geadelt und Wachstum gehemmt. Das ist unter anderem der Grund, warum Zufriedenheit zu einer der populärsten Lebenslügen werden konnte. Denn zu allem Überfluss halten Menschen, die Opfer der Zufriedenheit geworden sind, sich noch fi.ir edel und gut.

ln dem Moment, in dem ein Mensch zufrieden wird, werden seine Leistungen nachlassen und seine fortschritte stagnieren. Bald wird es andere geben, die besser sind als er. Denn es wird irgendwo jemanden geben, der nicht zufrieden ist, der mehr von sich fordert und der den Zufriedenen überholt. Zufriedenheit wird bald zu einem Gefangnis, aus dem sich zu befreien dem trägen Menschen jeden Tag schwerer fallt.

Seien Sie niemals mit der Größe lhres erreichten Erfolges zufrieden. lf/>1111

Ihr 13.rfo{� nicht wiichsl, dann schmmpji er Zf!Sa111111e11. Einen Stillstand gibt es weder in der atur noch im Geschäftsleben. Wenn Sie Erfolg haben wollen, sind Sie zum Wachsrum verurteilt. Unzufriedenheit ist dann die treibende Kraft.

N

Die meisten Belohnungen erwachsen aus der Unzufrieden heit

Unzufriedenheit ist ein wichtiger Antrieb. Sie können es auch Ehrgeiz nennen, Strebsamkeit oder den Wunsch, sich zu verbessern. Unzufriedenheit ist »natürlich«: Sie ist gewissermaßen Teil unseres

genetischen Codes. Die ständig unzufriedenen Menschen sind die glücklichsten. Sie entwickeln sich weiter und finden Erfüllung und Leidenschaft.

Darum sagen die Amerikaner: »Stay hungry to be free.« (»Bleibe hungrig, um frei zu sein.«) U nzufriedenheit ist der Schlüssel zur Freiheit.

Ein unzufriedener Mensch weiß, dass er nie »ankommen« wird. Für ihn ist der Weg das Ziel: So kann er den Weg genießen und jeden Moment auskosten und für den Moment dankbar sein.

Ein weiser Mann hat es einmal so formuliert: »Es ist so, als Jahren J11ir alle in einem Zug, der 1111s Z!' 1111serer Erfiilhmg bringt. An jedem J-lalt verlassen einige J\!Ie11sche11

den Z11g. Sie wollen es sich 111m gemütlich machen und meinen, genug gereist Z!' sein. Voriibergehend Z!' halten, ist kei11 Problem. Aber 11ach einer Jl?"eile miissen 11iir JJJieder einsteigen.

Denn der· Z11g b1i11gt 1111s c111 noch viel schiinere 1111d eifiillendere Orte. lf:7enn J/lir nicht 1veiterjahren, betrügen 1vir 1111.r t1111 die Dinge, flir die es sich 1virklich Zfl leben lohnt. «

Je weiter wir fahren, umso stärker wird diese Erkenntnis uns beeinflussen.

Denn wer einmal das Außerordentliche erfahren hat, kann sich nicht mehr an die ormen des Durchschnitts binden.

Suchen Sie Hilfe bei anderen U nzufriedenen

Wenn Sie Ihre Firma vergrößern wollen, dann müssen Sie nach Menschen schauen, die mit I hnen arbeiten wo!Jen. Jeder schnelle Aufbau einer Firma ist nur möglich, wenn Sie andere begeistern, lhnen zu helfen.

Schauen Sie dabei nach unzufriedenen Menschen. ·Manche sind leicht auszumachen, andere tragen eine Fassade zur Schau. Sie müssen sorgfältig hin-250



schauen, denn Sie sollten nicht versuchen, mit zufriedenen Menschen zu arbeiten. Leichter könnten Sie einen Stein motivieren.

Wenn J hnen jemand glaubhaft machen will, dass er mit dem zufrieden ist, was er im Moment hat, dann akzeptieren Sie einfach, dass Sie mit einem solchen 1enschen nicht zusammenarbeiten können. Er hat I hnen gerade seine Lebenslüge erzählt. Sie wissen das.

Vielleicht weiß er es auch. Versuchen Sie auch nicht, Menschen zu I hrem Konzept der Unzufriedenheit zu »bekehren«.

Akzeptieren Sie, dass jeder einen freien Willen hat und seine eigenen Entscheidungen treffen kann - auch wenn es in Ihren Augen einen besseren Weg gibt.

Schauen Sie nach Menschen, die unzufrieden mit ihrem Einkommen sind.

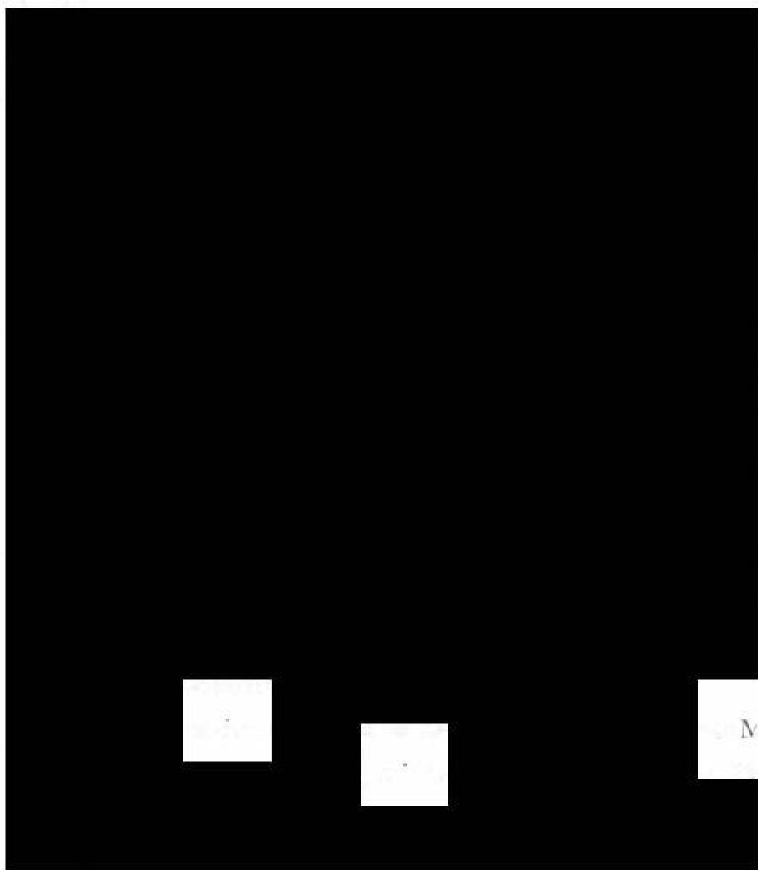
Es gibt wenig, was stärker demoralisiert als ein zu geringes Einkommen. Viele Menschen erhalten gerade genug, um nicht zu kündigen. Solchen Menschen können Sie helfen, indem Sie ihnen eine faire Chance bieten.

Manche Menschen entdecken früh in ihrem Leben eine aufregende Karrieremöglichkeit. Aber das sind nur einige wenige. Die meisten Menschen nehmen die erste Stelle, die ihnen geboten wird, und bleiben jahrelang auf demselben Gebiet. Es gefällt ihnen nicht, was sie tun, warum also bleiben sie dort? Warum bleiben Menschen bei einer Tätigkeit, die ihnen wenig Befriedigung gibt?

Die Antwort lautet: Sicherheit. Wenn jemand Rechnungen zu bezahlen und eine Familie zu versorgen hat, dann wird es schwierig für ihn, aus einem Job auszusteigen - ganz gleich, wie sehr er ihn Yerabscheut. Folglich werden die meisten Menschen die nächsten 20 oder 30 Jahre damit verbringen, einer Tätigkeit nachzugehen, die sie nicht mögen. Und das nur, weil es keine Alternative zu geben scheint. Wenn Sie eine echte Alternative anzubieten haben, können Sie unzufriedene Menschen überzeugen, dass sie nicht mehr etwas tun müssen, was sie eigentlich gar nicht wollen.

Das Gleiche gilt für Menschen, die unzufrieden sind, weil es keine Herausforderung mehr in ihrem Leben gibt. Bieten Sie solchen Menschen eine H erausforderung, und Sie werden sich wundern. Mancher, der gestern noch ziellos in der Gegend herumtrödelte, geht plötzlich zielbewusst die Straße entlang.

Menschen, die bis vor kurzem noch recht durchschnittliche Ergebnisse erzielten, werden plötzlich die außergewöhnlichsten Dinge tun.



[redacted]

Zeigen Sie i\fenschen auch, dass Arbeit Spaß machen kann. Wer meim, nur außerhalb der Arbeit Vergnügen zu finden, flieht \'Or der Wirklichkeit. Für jeden Menschen gibt es eine Arbeit, clie ihm so viel Spaß macht, dass er Freizeit und Arbeit gar nicht mehr trennen kann und will.

Gewinner sind dankbar für das, was sie jetzt haben. Sie wären aber nicht zufrieden, wenn sie morgen immer noch unter den gleichen U mständen leben würden. Sie wissen, dass Wachstum ein menschliches G rundbedürfnis ist.

Praxis:

Ich akzeptiere heute meine Unzufriedenheit als eine gute, treibende Kraft und verpflichte mich zu folgenden Schritten:

1 . Ich sage laut mindestens fünf Di nge, für die ich i m Moment dankbar bin. Jedes Mal, wenn ich mich auf diese Übung konzentriere, verschwinden meine Angstgefühle.

2.

Tch stehe zu meiner Unzufriedenheit, denn sie ist eine entscheidende, treibende Kraft in mir. Zufriedenheit lässt uns stillstehen und langsam sterben. Unzufriedenheit bringt Großes hervor und lässt mich richtig leben. Darum schreibe ich mir heute drei Dinge auf, die ich unbeclingt erreichen will.

3.

I ch \'ersuche nicht, andere von dem Konzept der Unzufriedenheit zu überzeugen. I ch akzeptiere, dass jeder ein Recht darauf hat, so zu leben, wie er es für richtig hält. Aber ich schäme mich auch nicht für meine Unzufnedenhe1t.

4.

Ich weiß, dass mcme Firma nur wachsen kann, wenn ich andere fen-ochon d"·on bogei""° k�n, rm< mi< """mmonm"boüon. Homo h'I" ich d'rnm Au„ch•u n"h un,ufriodonon Mon"hon, donon ich eine gute Chance bieten kann.

253



30. Gesetz

N

Muschel







30. Gesetz: Sei ein Ad ler und

keine Ente

Erinnern Sie sich an clie alte indische Schöpfungsgeschichte? Danach schuf Gott zuerst die M uschel und dann den Adler. Den Menschen gab er die Möglichkeit, zwischen dem langweiligen Dasein einer Muschel und dem aufregenden, spannenden Leben eines Adlers zu wählen.

»Die Wahl ist doch einfach«, werden Sie vielleicht sagen.

atürlich sollte

sich jeder 1ensch für das Leben eines Adlers entscheiden. Aber es ist etwas geschehen, mit dem wohl keiner gerechnet hatte. Viele Menschen haben sich gegen das Leben der

und auch gegen das Leben des Adlers entschieden.

Sie wollten zwar die Vorteile des Adlers für sich haben, aber nicht den Preis dafür zahlen. So haben sie ein Tier gesucht, das ihren »Anforderungen« gerecht wird. nd sie haben das Tier schließlich gefunden: die Ente.

Enten

Sehr oberflächlich betrachtet, sehen clie Enten Adlern ähnlich. Tatsächlich aber handelt es sich um grundverschiedene \'«esen. Wenn Sie wissen, worauf Sie achten müssen, dann werden Sie Enten sofort erkennen. Beide können zum Beispiel fliegen. Aber während der Adler hoch oben in der Luft kreist, bleibt die Ente möglichst dicht über dem Wa ser.

Das hervorstechende Merkmal der Ente ist ihr Quaken. Sie quakt eigentlich den ganzen Tag. \'«enn sie morgens wach wird, quakt sie. Wenn sie gefüttert werden will, quakt sie. Wenn ihr etwas nicht passt, quakt sie. Wenn andere Enten ihr das Futter klauen, quakt sie. Wenn sie ein bestimmtes Ergebnis nicht erreicht, dann quakt sie. Quaken statt Leisnmg - ein schlechtes Konzept.

Enten bei der »Arbeit«

l ,assen Sie uns einige Situationen anschauen, an denen wir den Charakter einer Ente klar erkennen können.

Sind Sie schon einmal 1 5 Minuten später in den Frühstücksraum eines H otels gekommen, als die offizielle Frühstückszeit es erlaubt? Wenn

Sie einer Ente begegnen, dann wird sie Ihnen sagen: »Tut mir leid, aber Sie sind zu spät. H aben Sie nicht das Schild draußen gelesen? Frühstück gibt es nur bis zehn. Quak, quak, quak . . . «

Ein Adler wird dagegen fragen: »Das Büfett ist leider schon abgeräumt, kann ich Ihnen schnell noch etwas in der Küche fertig machen lassen? \'{'as hätten Sie gerne?«

Kennen Sie einen Baumarkt? Das sind 5000 Quadratmeter Verkaufsfläche und ein einziger Verkäufer. Und der ist irgendwie immer gerade mit einem Kunden beschäftigt. Meist jemand, der ein l lochhaus bauen will. Was wird geschehen, wenn Sie höflich unterbrechen: »Entschuldigung, ich habe nur eine Frage: Wo steht die braune Holzfarbe?«

Dann wird l lmen eine Ente ant\\'ortcn: »Sehen Sie nicht, dass ich gerade einen Kunden bediene? Ich kann nur einen Kunden gleichzeitig bedienen. Bitte warten Sie, bis ich zu Ihnen komme. Quak, quak, quak . . . «

Vor einigen J\Ionaten wollte ich in einem Hotel in Atlanta einchecken. Ich hatte eine Reservierung und eine Bestätigung vom l lotel. Als ich dort ankam, war es aber ausgebucht. Die Dame an der Rezeption teilte mir mit, dass die Reservierung leider nicht gültig sei, denn das Hotel sei hoffnungslos überbucht.

Sprach's und ließ mich stehen.

Ich forderte mein Recht. J\ber das Einzige, was die Dame mir entgegnete, war: »Wenn das Hotel voll ist, dann ist es voll. Ich kann ja keine Zimmer zaubern. Quak, quak, quak, quak.« \'{'eiter wollte sie sich nicht mehr mit mir beschäftigen.

»Aha«, dachte ich, »eine Ente.« Darum verlangte ich nach ihrem Vorgesetzten. Sie erwiderte unwillig: »Der wird I hnen auch nichts anderes sagen.« Mit 256

Nase



diesen Worten wollte sie hinter einer Türe verschwinden. Mit Sicherheit war hinter dieser Türe ein Ententeich, und sie wäre mit

einer anderen Ente wiedergekommen.

Ich bat sie, mir einen Adler zu bringen. »Einen was?«, wollte sie wissen. Ich erklärte ihr: »Bringen Sie mir irgendjemand, der nicht schon weiß, dass es nicht geht.«

Das hatte sie verstanden. Der Manager, der dann kam, war tatsächlich ein Adler. Er sagte folgendes: »Wir sind wirklich ausgebucht. Das muss ein Versehen unseres Hauses sein, für das ich mich nur entschuldigen kann. l ch möchte so schnell wie möglich eine Lösung für Sie finden. l ch werde sofort telefonieren, um in einem adäquaten Hotel eine Suite für Sie zu bekommen, in die wir Sie auf unsere Kosten >upgradern können. Darf ich Sie zu einem Dinner in unserem Restaurant einladen, während ich suche?«

Die U nterschiede

Erkennen Sie die Adler? Adler handeln, während Enten quaken. Ihr Quaken steht für Ausreden, Entschuldigungen, sinnloses Geplapper, i\ feckerei und N örgclei. Die Enten werden irgendwann entlassen. Sie sind die Ersten, die einer Krise zum Opfer fallen. Und dann werden sie sagen: »Wie ungerecht. l ch glaube, meinem Chef hat meine nicht gefallen.« Die Adler dagegen werden

befördert. Es ist wichtig, dass wir nicht wie Enten sind und quaken, statt Ergebnisse zu erzielen. Und wir sollten in unserer Abteilung, unserer Firma oder unserem Team Enten meiden. Es gibt zwar Menschen, die meinen, man könne auch Enten motivieren. Aber wissen Sie, was Sie dann haben? Eine moti\'ierte Ente.

H ier einige U nterschiede zwischen Enten

und Ad lern:

Enten sagen: »Das kann ich m i r nicht leisten.« Adler fragen:

»Wie kann ich mir das leisten?«





Enten sind Pessimisten. Adler sind Optimisten.

Enten erzählen sich gegenseitig ihre negativen Erlebnisse. Sie halten sogar Entenversammlungen zu diesem Zweck ab. Adler berichten überwiegend die positiven Dinge.

Enten tun nur das ötigste - und oft noch nicht einmal das. Adler gehen die Extra-Meile. Sie tun mehr, als irgendjemand von ihnen erwarten könnte.

Enten arbeiten langsam. Ihr Arbeitsmotto lautet: »lch bin hier bei der Arbeit und nicht auf der Flucht.« Adler erledigen alles SS\X!Ii\J (so schnell wie irgend möglich).

Enten wissen alles besser und finden Gründe, um nichts zu tun. Adler sind lernbereit und tun es einfach.

Enten finden Ausreden, Adler finden Lösungen.

Enten gehen kein Risiko ein. Adler haben manchmal Angst, aber sie handeln trotzdem. Sie sind mutig.

Enten arbeiten von zehn bis sechs. Adler arbeiten öfter von sechs bis zehn.

Enten suchen in jeder Chance die Probleme. Adler erkennen in jedem Problem eine Chance.

Enten reden schlecht über Abwesende - dadurch fühlen sie sich besser.

Adler reden positiv oder schweigen.

Enten brauchen meist sehr lange, um eine Entscheidung zu treffen, aber sie werfen sie schnell wieder über den Haufen. Adler entscheiden schnell, weil ihre Werte klar sind und sie ihrer I ntuition vertrauen.

Enten konzentrieren sich auf Probleme und quaken. Adler konzentrieren sich auf Lösungen und handeln.

Die Entenseele erinnert sich noch nach Jahren an U nrecht, das ihr angetan wurde. Adler vergeben.

Enten warten darauf, dass sie gefüttert werden, und wenn sie nicht

genug bekommen, dann quaken sie. Adler übernehmen volle Verantwortung und holen sich, was sie wollen.

Enten müssen lieben, was sie haben. Adler erarbeiten sich, was sie lieben.

Enten erregen sich über Kleinigkeiten und wollen sich dadurch lebendig fühlen. Adler nehmen sich nicht zu wichtig.

N

N

N

N

Für die Enten besteht die ganze \X'elt aus einem klei11en Tümpel. Adler erreichen die höchsten Gipfel.

Enten schimpfen auf die Umstände. Adler verändern die Umstände.

Usw.

Der Einfluss auf andere

Was lernen kleine Enten von ihrem Schwarm? Wie man quakt. Adler dagegen fordern ihre J\litmel1Schen. Haben Sie einmal beobachtet, wie Adler ihre Jungen auf das Leben vorbereiten? Erst beginnen die Adler-Eltern die feinen Daunen zu entfernen, mit denen das N est gepolstert war. Sie werfen sie einfach über den N estrand. Dann entfernen sie das Gras.

ln dem est wird es immer ungemütlicher. Nach und nach werden dann die kleinen Zweige abmontiert. Die kleinen Adlerehen liegen nun recht unsanft auf knochigen Ästen. Bald sind sie es leid und machen ihre ersten Flugversuche. Sollte ein junges dafür jedoch zu ängstlich sein, so werfen es die Eltern einfach aus dem N est.

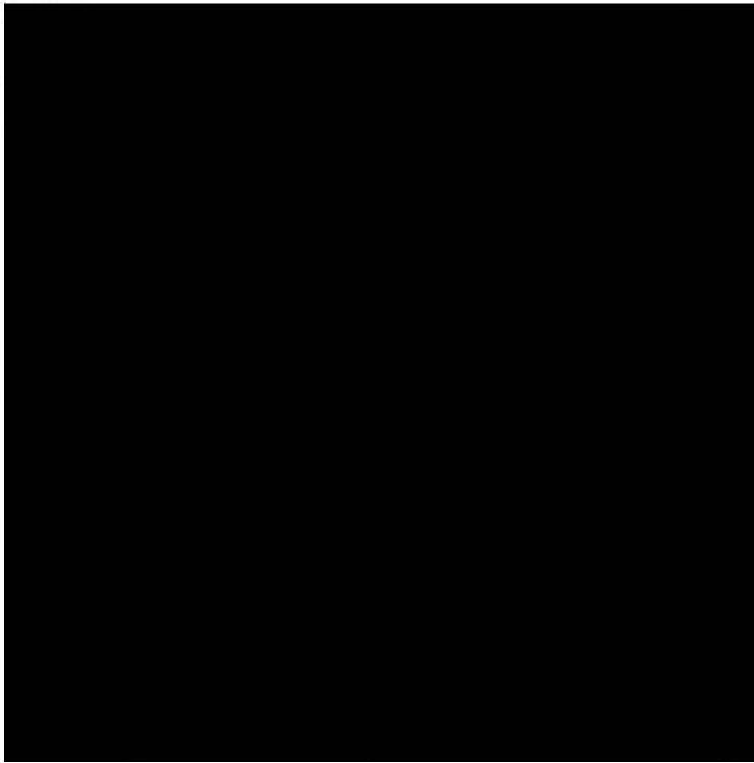
Sollte ein klei11er Adler dann seine Flügel nicht öffnen, so fliegen die Eltern im Sturzflug unter ihn und bringen ihn zurück ins est. Aber nur, um ihn bald wieder herauszuschmeißen - bis er fliegen lernt.

ln der ähe eines Adlers müssen andere 1enschen wachsen. Adler dulden keinen Stillstand und keine Faulheit. Sie setzen hohe Erwartungen in ihre Umgebung. Sie fordern ihre Umwelt. Daher sind Adler Beemflusser und Führungspersönlichkeiten. Das Leben und die Menschen um sie herum interessiert sie. Sie wollen Einfluss nehmen. Sie wollen etwas zum Positiven verändern.

Das ist vielleicht der Grund, warum der Adler so verehrt wird und das Symbol unzähliger Wappen wurde. Den Adler nehmen wir uns gerne als Vorbild.

Gewinner leben wie Adler.

Welches Tier tragen Sie auf dem Wappen l hres Lebens?


[redacted]

Praxis:

Heute werde ich meine Fähigkeit ausbauen, wie ein Adler zu leben, indem ich mich zu folgenden Schritten \'erpAichte:

l . Ich beschließe jetzt, das Buch sofort wieder von vorne zu lesen. Jeden Tag ein J(apitel. Die Kapitel, die mich momentan nicht so sehr beschäftigen, überspringe ich.

2.

Ich lese heute ungestört das Nachwort und <lenke darüber nach.

3.

Ich fordere meine Umwelt. I ch setze hohe Erwartungen in die J \[enschen, die mir etwas bedeuten. Dadurch bin ich vielleicht nicht für alle bequem - aber ich bringe l\Ienschcn zum Fliegen.

4.

lch überlege, wie mein ldealbild von einem Gewinner aussieht. 1 ndem ich schreibe, finde ich Zugang zu meinen eigenen tiefen Gedanken und \'{'ertcn.

5 .

Ich erkenne, dass es keine endgültigen »Gesetze der Gewinner« geben kann, sondern dass ich mich an meinen \Xlertcn orientieren muss, um meine eigenen Gesetze als Wegweiser für mein Leben festzulegen.

NN

ABER: Geben Sie ihnen NICHT dieses Buch. [redacted]

SONDERN : schenken Sie ihnen am Besten einfach den Link, damit diese Menschen es selber bestellen.

ABER: Geben Sie ihnen NICHT dieses Buch.

SONDERN : schenken Sie ihnen am Besten einfach den Link, damit diese Menschen es selber bestellen.



Achtu n g :

Sicher kennen Sie jemanden,

der jetzt ebenfalls diese Geheimnisse und Strategien erfahren sollte.

Geben Sie D IE GESETZE DER GE\X'l

ER an diese Menschen weiter.

Schenken Sie es ienschcn, die 1hnen wichtig sind.

Denn nur so können sie sich ebenfa!Js die wertvollen Geschenke sichern, die Sie vorne im Buch finden: Das Praxishandbuch Die Gesetze der Gewinner und ihr Erfolgs-Journal.

Nachwort

Wirklicher Erfolg ist niemals einseitig. Er hat immer eine äußere und eine innere Komponente. In unserer Gesellschaft werden äußere Attribute überbetont. I n der Literatur finden wir i n diesem Zusammenhang ein beliebtes Thema: Menschen, die ihre Seele verkaufen, um Ruhm und Ansehen zu erhalten.

Tatsächlich scheint es zunächst einfacher, zu äußerem Erfolg zu

kommen, indem man sich selbst untreu wird. In den Medien wird zur Genüge von Menschen berichtet, die alles ihrem Ziel untergeordnet haben, »Über Leichen gehen«

und dadurch viel schneller zu Reichtum und Anerkennung gekommen sind.

So ist es zum Beispiel einfacher, zielstrebig zu sein, wenn man die Bedürfnisse anderer Menschen ignoriert. Das erklärt auch, warum manchmal schlechte Menschen so viel Macht haben. Wer alles dem äußeren Erfolg unterordnet, dem sind die Gefühle anderer Menschen gleichgültig. Das ist aber nicht Erfolg, sondern Selbstsucht.

Wir dürfen äußeren Erfolg nicht über unsere inneren Bedürfnisse stellen. Wir brauchen auch den inneren Erfolg. Es entspricht unserem natürlichen Antrieb, die guten Eigenschaften weiterzuentwickeln und auszuleben, die in uns angelegt sind: Dankbarkeit, Liebe, Frieden, Freude, Weisheit, Demut, Verantwortung und Hilfsbereitschaft.

\'{/er diese Eigenschaften unterdrückt und sich »verkauft«, wird nicht wirklich erfiillt sein. Sich selbst untreu zu werden und keinen inneren Frieden zu haben ist ein zu großer Preis, um zu äußerem Erfolg zu kommen.

Andererseits bietet innerer Frieden keine Gewähr, dass wir bekommen, was wir gerne hätten. Wir dürfen auch unsere äußeren \X'ünsche nicht verleugnen. Wir müssen uns erlauben, mehr zu wollen. Die K11nst eines eifolgreichen Lebens ist es, heide111 Rechn1111g z11 tragen. Gewinner tun dies. Darum handeln die Gesetze der 262

U



Gewinner auch von beiden Komponenten. Dadurch scheinen manchmal einige Gesetze anderen zu widersprechen. Aber in Wahrheit handelt es sich um Paradoxa - die zusammen ein Ganzes ergeben. So stellt sich zum Beispiel oft heraus, dass »Umwege«

schneller zum Ziel führen.

Dieses Buch erhebt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Zu reichhaltig und vielseitig ist das Leben, als dass wir es auf wenige Seiten beschränken könnten.

Gewinner behaupten auch nicht, der Weisheit letzten Schluss gefunden zu haben. Sie wissen um Wandlung und Veränderung, die Grundlage alles Existierenden sind. Sie wissen, dass jede Wahrheit auch immer eine andere Seite hat.

Gewinner sind tolerant und brauchen nicht das Absolute oder das Vollständige, um glücklich sein zu können. Sie haben erkannt, dass jeder normale Lebensvorgang Freude bringen kann. Sie nutzen jeden Augenblick und kosten ihn voll aus, um die größtmögliche Erfüllung zu erhalten.

Gewinner genießen ihr Leben in vollen Zügen. nd sie leben nach den Gesetzen der Gewinner - nach ihren eigenen Gesetzen der Gewinner -, weil diese für sie einen \'\'egweiser zur maximalen Lebensfreude darstellen.

Jeder Moment, in dem wir wie ein Gewinner leben, ist ein Moment, den es sich zu leben lohnt. Dabei leben wir immer dann wie ein Gewinner, wenn wir ein Gesetz oder auch nur einen kleinen Teil eines Gesetzes ausleben. Die Messlatte, die wir durch die Gesetze der Gewinner anlegen, ist sehr hoch.

Ich möchte Ihnen ein Ge tändnis machen: Die meisten Gesetze beherrsche ich selber nicht perfekt. Auf einer Skala von 1 bis 1 00 erreiche ich an manchen Tagen 94 Punkte, an anderen nur 72. leb hoffe, Sie sind nun nicht enttäuscht.

l eb glaube auch nicht, dass irgendjemand in allen Lebenslagen eine volle 100

erreicht. Es entspricht durchaus der Natur von Idealen, dass wir uns ihnen so weit wie möglich annähern, sie aber nicht erreichen. So ist es wichtig, die Gesetze immer wieder zu wiederholen: Dadurch werden wir an unsere Erkenntnisse erinnert, und wir sehen erneut die Vision des Menschen, der wir werden wollen.

• • •

Ich wünsche Ihnen von ganzem Herzen, dass Sie das reiche, glückliche und abenteuerliche Leben eines Gewinners führen. Es wird nicht immer einfach sein, aber Sie werden reich belohnt.

\'{'enn wir uns auf diesem \Xfeg begegnen, würde ich mich freuen. Ganz sicher werden wir beide gestärkt aus dieser Begegnung herausgehen. Gewinner sind auf dieser Welt nicht in der Überzahl,

aber irgendwie sind sie voneinander angezogen und finden sich.

Mit einem Gedicht von ELli Michler möchte ich mich jetzt \'On l l10en verabschieden:

»Ich ll'iinsche dir Zeit . . .

leb wünsche dir Zeit, dich zu freuen und zu lachen, und wenn du sie nützt, kannst du erwas draus machen.

lch wünsche dir Zeit, nach den Sternen zu greifen, und Zeit, um zu wachsen, das heißt, um zu reifen.

lch wünsche dir Zeit, neu zu hoffen, zu lieben.

Es hat keinen Sinn, diese Zeit zu verschieben.

leb wünsche dir Zeit, zu dir selber zu finden,

jeden Tag, jede Srunde als Glück zu empfinden.

l ch \\'Ünsche dir Zeit, auch um Schuld zu vergeben, leb wünsche dir: Zeit zu haben zum Leben.«*

Mögen Sie ein Gewinner sein und möge Ihr Leben ein Gewinn für andere sein.

Ihr

Bodo Schäfer

*Auszug aus dem Gedicht > I ch

wünsche dir Zeit< von Elli

i\ilichler; in:

>Dir zugedacht<. Wunschgedichte.

0 Don Bosco Verlag, l\!ünchen, 20. AuAage 20 1 U

N

Möbius



Dan ksagung

,\uf den Schultern eines Riesen können Zwerge weit sehen. i\Iein Beitrag zu den alten Wahrheiten und Praktiken, clie zu Erfolg und Erfüllung führen, ist verhältnismäßig gering. l ch musste zunächst »nur« Schüler sein können.

Dann habe ich begonnen aufzuschreiben, was mich meine l\Ientoren und Vorbilder gelehrt haben. Ohne sie hätte dieses Buch nie entstehen können. Ich bedanke mich insbesondere bei: Dr. Winfried oack, Peter Hövclmann, Daniel S. Pena, Shami Dhillon und Professor Walter

. .

Zudem bedanke ich mich bei allen anderen, deren persönliche Geschichte sowie deren Einsichten und Weisheiten mir eine Quelle der Inspiration und Stärke waren.

Mein Dank gilt auch allen meinen fantastischen Mitarbeitern in der Bodo Schäfer Akademie. lhr seid das beste Team überhaupt. Mit Euch zu arbeiten ist Freude und Inspiration. lhr habt von Anfang an an dieses Buch geglaubt. Für Euch - genauso wie für mich - sind die Gesetzte der Gewinner weit mehr als ein weiteres Buch.

Pür ihren unermüdlichen Einsatz und ihre kritische konstruktive Hilfe an diesem Buch danke ich von Herzen Frau Professor Christine Volkmann, Frau Sibylle Berg, Frau Kristina Herrmann, Frau l .isa Demmer, Frau filiz Reintgen und Frau Annika I lildebrandt, sowie l lerrn t\dnan 1\ydogdu, 1 Jerrn Tim Linnenbürger, Herrn Julian 1\uwciler und Frau Yvonne Barfigo.

Diese Aufzählung wäre nicht vollständig, wenn ich mich nicht bei meinen Lesern und Seminarteilnehmern bedanken würde. Tausende von ihnen haben mir geschrieben und mich ermutigt, ein Buch über Erfolg zu schreiben. Gleichzeitig haben sie mir dabei geholfen, aus der Fülle der Gesetzmäßigkeiten die wichtigsten auszuwählen. Besonders bedanke ich mich für clie unzähligen Erfolgsgeschichten, die Sie mir geschickt haben. Ich bin sehr dankbar, wenn ich einen kleinen Beitrag dazu leisten durfte.

Und ich danke meiner Frau Jmke, für lhre unermüdliche nterstützung.

Lieben zu können und geliebt zu werden ist das schönste Geschenk.



Die Gesetze der Gewinner

1 .

Triff Entscheidu ngen

2.

lerne und wachse konsta nt

3 .

Erlebe d e n heutigen Tag bewusst

4.

Konzentriere dich a uf deine einkam-

mensprod uzierenden Aktivitäten

5 .

Werde zu e i n e r Persö n l ichkeit

6 .

Tu es ei nfach

7 .

Gehe richtig m it Stress u m

8 .

lerne Schwieri g keiten zu meistern

9 .

Erfi nde das Rad n icht neu

1 0. Entwickle M omentu m

1 1 . Trä u m e u n d lebe deinen Tra u m

1 2 . Achte a uf deinen Körper

1 3 . Lass d i ch von Ableh n u n g n i cht

entm utigen

1 4. G i b 1 1 0 Prozent

1 5 . Wachse a n deinen Problemen

1 6. Sei Chef u n d Angeste l lter i n einer

Person

1 7 . Setze d i r g roße Zie l e

1 8 . G i b a ndere n , was sie b ra uchen

1 9. Lass d i ch n icht a blenken

20. Sei e i n produ ktives Vorb i l d

2 1 . Beginne a l les Wichtige so schnel l

wie mög l ich

2 2 . ü bern i m m die vo l le Vera ntwortu n g 2 3 . lerne, m it An gst u mzugehen

24. Konzentriere d ich a uf deine Stä rken

2 5 . G i b u nd verg i b

26. Gehe klug m it deinem Geld u m

27 . Errichte ged u ldig dein Fu nda ment

2 8 . Umgib d ich m it Vorbi ldern

29. Akzeptiere U nzufriedenheit als

treibende Kraft

30. Sei ein Ad ler u nd kei n e Ente







u n d wie geht es jetzt weiter?

ein persönlicher Brief von Bodo Schäfer

Liebe Leserin, Lieber Leser,

immer mal wieder entstehen revolutionäre Produkte, die alles verändern. \\'enn man in seiner Berufslaufbahn clie Chance hat, an einem solchen Produkt mitzuarbeiten, kann man sich glücklich schätzen. Tch habe in clieser H insicht schon sehr viel Glück gehabt. Zusammen mit meinen Partnern konnte ich schon mehrere solcher Produkte präsentieren. Darf ich Ihnen dazu vier kurze Geschichten erzählen? Es handelt sich um clie Geschichten von vier bahnbrechenden Produkten, aUes Ieilensteine in unserer Branche, der Erwachsenenbildung.

Die erste Geschichte: Entstehung meiner Seminare

1 994 führte ich unsere ersten Geldseminare durch: über den „Durchbruch zum finanziellen Erfolg" und später über „Die erste Million in sieben Jahren".

Der J\nfang war nicht leicht. Einmal hatten sich für ein Seminar nur vier Personen angemeldet. Ich wollte es schon ausfaUen lassen. Aber ich wollte meiner Leidenschaft folgen, darum habe ich am Ende für fün f Teilnehmer zwei ganze Wochenenden ein Seminar gehalten. Das war der Wendepunkt. Als ob ich mir selbst bewiesen hatte: Ich gebe nicht auf. Ich ziehe das durch. Von da ab kamen immer mehr Menschen. Zuerst H underte, dann Tausende. Und das hat hauptsächlich einen Grund: Diese Seminare haben zahlreiche Menschen reich gemacht.

Zusätzlich haben wir daraus ein Auclioseminar erarbeitet, das mehr als 500.000

Menschen gekauft haben.

Ich bin außerordentlich froh und auch stolz, dass somit weit über eine Iillion Menschen meine Seminare gesehen oder gehört haben. Es ist unglaublich, was alles passiert, wenn wir etwas tun, was wir lieben.

Die zweite Geschichte: Das erste Buch

I m Februar 1 997 schrieb ich mein erstes Buch: „Der Weg zur finanziellen Freiheit". Ein Buch über Geld, an das kaum einer glaubte. 57 Verlage hatten abgelehnt, es zu drucken. 1 8 Monate lang bekam

ich nur Absagen. Es gebe weltweit schon ca. 500.000 Bücher über Geld . . .

Aber ich wusste, dass dieses Buch wertvoll ist. Meine Ausdauer wurde belohnt: leb freue mich nach wie YOr riesig darüber, dass wir in den ersten drei Monaten 268



N



nach dt:m i '.r,cheinen mehr als 100.000 Exemplare verkauft haben - alleine in Deutschland. Inzwischen sind es weltweit über 10 i \lillionen. „Der Weg zur finamidkn 1 rt:iheit" ist das erfolgreichste Buch über Geld weltweit. Ich glaube, wir dürfen niemals aufgeben. ie. Das Leben belohnt Ausdauer. Wir müssen etwas tun, \rnfür wir \ \'irkliche Leidenschaft empfinden. Für eine Idee, für die Lösung eines Problems, für die Beseitigung eines U nrechts.

Die dritte Geschichte: Das erste DVD-Seminar

i\lit dem Erfolg meines ersten Buch s setzte eine wahre Erfolgsspirale ein. Ich schrieb weitere Bi.icht:r, besuchte unglaublich viele Talkshows, gab massenhaft Interviews . . . Als Sprecher war ich ständig ausgebucht. Ich habe es allerdings übertrieben und eindeutig zu viel gearbeitet. Dann wurde ich Ende 1 999 krank.

Ich konnte keine Seminare mehr halten.

Das Leben läuft nich t immer glatt. Und es ist falsch, zu denken, wir könnten nur dann glücklich sein, wenn alles super läuft. Doch ich habe in diesen Zeiten viel gelernt.

Meinen Traum, andere Menschen zur finanziellen Freiheit zu führen, habe ich in der ganzen Zeit nie aufgegeben. Aber es hatte sich einiges verändert: Heute ist es mir wichtig, dass ich anderen nicht nur helfe, reich zu werden, sondern reich und glücklich. So machte ich weiter. Ich wollte mich nicht mehr überarbeiten, allerdings halte ich gleichzeitig den brennenden Wunsch, mehr Menschen zu erreichen. Dabei herausgekommen ist 2008 ein DVD-Einstiegspaket , das leicht verständlich den \'\'eg zum Wohlstand erklärt.

Dieses Paket haben bis Ende 201 6 bereits über 1 5.000 i\fenschen gekauft.

Ich glaube, \\'as ich erlebt habe, haben viele erfahren: Viele Menschen kommen irgendwann an den Punkt, dass sie ihren Job so nicht weitermachen wollen oder können. Sie \\'Ollen sich weiterentwickeln oder müssen etwas ändern.

Ich habe erfahren: Dazu müssen wir unsere Leidenschaft nicht aufgeben, wie können wir sie vcrtiefon, weiterentwickeln, den Ansatz ändern. nd im Ergebnis können wir noch effektiver sein. Wenn wir unserer Leidenschaft ueu bleiben, aber den Ansatzpunkt verändern

und die Umsetzung verbessern, dann können sich unglaubliche Dinge entwickeln.

\X'enn jemandem ein einziger dieser drei Meilensteine gelingt, dann ist das fantastisch. 1\ber es war immer mein Herzcnsanliegen, möglichst \'iele i'.lenschen zur finanzidlt:n freiheit zu leiten. Also bin ich nie zufrieden. Ich wollte ein si-269

•

•

•

C

N

cheres System schaffen und das immer weiter verbessern und vereinfachen.

Und das führt uns zur vierten Geschichte. Ich schildere I hnen nun den vierten großen Meilenstein.

Die vierte Geschichte: Mein Lebenswerk

Diese vierte Geschichte kann für Sie sehr wichtig sein. Sie resultiert aus den ersten drei. Erinnern Sie sich an die drei Lehren aus meinen drei Geschichten?

1 . \'{'ir sollten etwas finden, was wir lieben. Wir erfahren sonst nie, wozu wir wirklich in der Lage sind.

2.

N icht aufgeben, niemals. Aber dazu brauchen wir die Leidenschaft, die sich dann einstellt, wenn wir etwas wirklich lieben.

3. Wir können auch glücklich sein, wenn wir harte Zeiten

durchmachen. Wir können dabei lernen, unsere Tätigkeit zu verbessern und effektiver zu machen.

Alles, was ich eben beschrieben habe, alles, was ich aus den drei Geschichten gelernt habe, fließt zusammen in einen einzigen Kurs: die Seminare, die Audioprogramme, das persönliche Coaching durch mich, die Bücher ...

Das Ergebnis aus diesen Geschichten ist dieser Kurs: Es ist immer mein Herzensanliegen gewesen, andere Menschen zur finanziellen Freiheit zu führen. Dafür habe ich Seminare veranstaltet, Bücher geschrieben und \'iele Menschen persönlich gecoacht.

Jetzt haben wir alle drei \X'ege für Sie noch viel leichter gemacht:

\'<?ir haben die wichtigsten Seminare gefilmt, damit Sie sich diese bequem zu Hause anschauen können.

Ich schreibe Ihnen wöchentlich einen oachingbrief, damit Sie ständig lernen und an Ihre Vorsätze erinnert werden. Und diese Briefe bekommen Sie auch als Audioversion. So können Sie sich diese z.B. morgens im Auto anhören.

Sie bekommen meine besten Audio-Seminare als fP3-Datei freigeschaltet.

Kurz gesagt:

Wir liefern Ihnen einen Fernkurs, der Sie sicher und einfach reich macht.

Schäfer



Bodo Schäfer

GRATIS

I ch hahc über 4000 Bücher gelesen. Tausende Gespräche mit Experten Ltnd

\ J i l li< J1Ürrn gcfuhrt. I ch selbst wurde zuerst von einem l'vlillionär und später

' "n cinL'll1 \filliard:ir gl"coacht. Mit dreißig Jahren war ich finanziell frei, das hcirlt , ich kann �eitdem mn meinem Geld leben. Ich habe über 250 Seminare hcsuch t. ('ncl aus alldem habe ich för Sie das Wich tigste und Beste herausgefiltert : Sie erhal ten das \'Vissen von 200 Erfolgstrainern, Bestsellerautoren, Mulrimilliunären und l \1illiardären.

Herzlichst lhr

Bodo

PS: Testen Sie jetzt cliesen einmaligen Kurs zur finanziellen Freiheit. U nverbindlich registrieren unter www.bodoschaefer.de. und sehen Sie ein

Coaching-Programm aus 4 Videos.

Wir haben das Wohlstands-Coaching entwickelt. Durch unser Video-Coaching können Sie Ihre finanzielle Freiheit erreichen.

Testen Sie jetzt - gratis und ohne weitere Verpflichtungen -

das Coachingprogramm von Bodo Schäfer.

I H R G RATIS-VID EOCOAC H I N G

Inhalte aus dem kostenlosen Coachingprogramm

von Bodo Schäfer persönlich:

* Die geheime Geschichte des Geldes

* Warum wir mit Geld scheitern und was

wir daran tun können

* Die Geld-Lücke und wie wir sie schließen

können

* Die 6 entscheidenden Schlüssel

für Glück und Wohlstand

Tragen Sie sich dazu ein auf: www.bodoschaefer.de Jetzt testen und GRATIS-VIDEO-COACHING erhalten:

bit.ly/GDG-201 8

27 1



Jetzt
4 Gratis-Video-
Geschenke
sichern







Finanzie l l e Freiheit - Ist das wirklich möglich?

i\ 1it 26 Jahren war ich pleite. Da1mtls hat ein ljebenswener und reicher Mann mjr die 6 Schlüssel zu Wohlstand und finanziellem Erfolg gezeigt. 4 1 /2 Jahre später war ich finanziell frei. lch konnte von den Zinsen meines Geldes leben.

lch habe inzwischen Hunderttausende Menschen auf meinen Seminaren und persönlich gecoacht. Es waren die unterschiedljchstcn i \Icnschen, und sehr viele rnn ihnen sind heute finanziell frei.

Diese Menschen müssen nicht arbeiten. Die meisten \'On ihnen tun es aber trotzdem, weil es ihnen so viel Spaß macht. Aber das Entscheidende ist: Sie bestimmen, was sie tun wollen. Sie bestimmen auch, wo sie leben wollen und wie ihr Tagesablauf aussieht.

ll"ir köimen mit Sicherheit sagen: jeder kann reich ll'erden. Fis ist ,�ar nicht srhll'l'lj ll'ohlhahe11d Z!' ll'erden.

Vielleicht fragen Sie: \\farum sind dann nicht mehr i\lenschen reich?

Unsere Antwort: Die meisten von uns haben es nicht gelernt. Sie hatten keine reichen Eltern, keine Lehrer in der Schule, ruc CS ihnen beigebracht hätten, unsere Politiker sind wirklich keine Vorbilder, . . .

Und so entstehen 6 einfache Probleme, die sich zwischen uns und unseren Wohlstand schieben. Diese 6 Probleme müssen wir lösen und das ist gar nicht schwer. \X'ir müssen nur wissen, wie das geht.

Die 6 Probleme lernen Sie in dem 2. Video „Warum wir mit Geld scheitern . . .

und was wir daran tun können" Ihres GRATlS-VL DEO-COAC H I GS kennen.

Wol len Sie wohlhabend und finanziel l frei werden?

. . . dann schenke ich I hnen dieses G ratis Video-Coaching -

Der Fernkurs zur finanziellen Freiheit hat schon viele Menschen auf dem Weg zur ersten Million begleitet.

Damit auch Sie finanziell frei werden können, machen Sie sich Ihren ganz persönlichen Eindruck von dem Coaching und melden Sie sich hier an! Sie erhalten ein kurzes Einführungs Video und dann 4 gratis Videos von Bodo Schäfer.

IHRE GRATIS VIDEOS:

•

Die geheime Geschichte des Geldes

•

Warum wir mit Geld scheitern . . . und was wir daran tun können Die Geld-Lücke - Und wie wir sie schließen können So bauen Sie wahren Wohlstand auf - Die 6 Schlüssel für Glück und Wohlstand Jetzt unverbindlich einschreiben: www.bodoschaefer.de 272



KG



Bodo Schäfer

ist Europas bekanntester Money-Coach .

Sein N r.-1 -Bestseller „ Der Weg zur

finanziellen Freiheit" wurde über

1 0 M i l l ionen Mal verka uft und i n über

30 Sprachen übersetzt.

Außerdem schrieb er das weltweit

erfolgreichste Geldbuch fü r Kinder,

„ Ei n Hund namens Money ".

Sein Lebenssi n n ist es, andere Mensch n

zur fi nanziellen Frei heit zu fü h ren.

Tausende sind nachweislich d u rch seine

Bücher und Sem inare reich geworden .

- Das sagen begeisterte Leser -

„ Ein überzeugender Leitfaden für den

erfolgreichen Menschen."

- Dr. h.c. Horst Teltschik

Vorstandsvorsitzend r clc'r

H erbert-Ouandt-Stiftung BMW /\G

„ Schon bei den ersten Seiten des Buches fas

ziniert die bewu ndernswerte Methodik, m i t

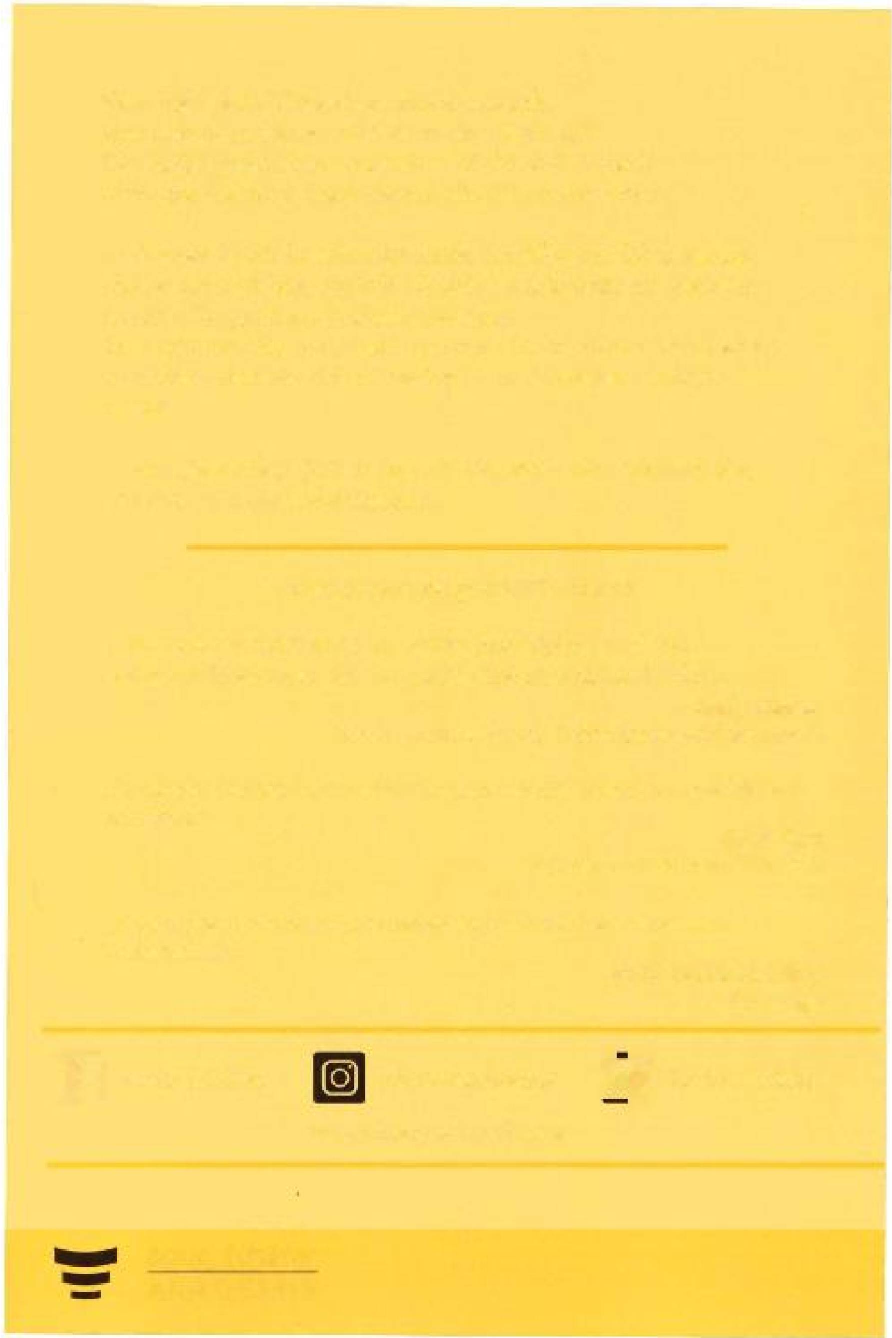
d e r d e r Autor unsere wichtigen Lebens rfol(j('

analysiert und darste llt."

- Rolf H . Dittmeyer

Gründer und Geschäftsfü hrer Dittm yc>1

(Va l011s111.i)



Was hält viele Menschen davon zurück,

das Leben zu leben, von dem sie träumen?

Die Naturgesetze; sie kennen schl icht und ei nfach nicht die G esetze, nach denen a l l e G ewi nner leben.

I n diesem Buch beschreibt Bodo Schäfer die 30 Gesetze, die er gelernt hat, um mit 30 Jahren Mil lionär zu werden.

Nutzen Sie jetzt auch diese G esetze:

So beginnen Sie i n n e r h a l b von n u r e i n e m M o n at, das Leben zu fü h ren, das Sie sich wünschen - und das Sie verdient haben.

Lesen Sie e i nfach jeden Tag ein G es etz - u n d erleben Sie, wie Ihre Träu m e wahr werden.

- Das sagen begeisterte Leser -

„ Ma n braucht n icht m e h r als 1 0 M i n uten täglich, und m a n bekommt Ei nsichten, die ein ganzes Leben erha lten bleiben."

- Andy Köpke

Torwa rttrainer der dt. Fußba l lnationalmannschaft

„ Da n k der Gesetze der Gewinner werden Sie erreichen, was Sie sich erhoffen."

- Erich Sixt

Gründer und Vorstand Sixt AG

„ Ermutigend i n seinen Lebensweisheiten ! Ein inspi rierendes Vademekum."

- Prof. Dr. Hans Küng

Theologe

JI Bodo Schäfer

@ bodoschaefer

lmNJ Bodo Schäfer

www. bodoschaefer.de

Bodo Sch äfe r

A K A D E M I E

Document Outline